

ANÁLISIS DE LA CADENA DE COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO
ECUATORIANO PARA REALIZAR UNA PROPUESTA DE POLÍTICA
PÚBLICA QUE MEJORE LA EXPORTACIÓN.

Proyecto Integrador realizado por:

ALVAREZ NARANJO LUIS JONATHAN

BUSTAMANTE REYES EVELYN DEL CISNE

**Presentado a la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas de la Escuela
Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)**

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Director de Proyecto: Msc. Milton Paredes

Marzo 2017

RESUMEN

El objetivo de esta metodología de investigación es incluir objetivos a través del apoyo y la factibilidad de emprendimiento que conlleven al empleo de una política pública. Pese al incremento constante de la producción agropecuaria a nivel nacional existen grandes falencias en el sector productivo, debido a la falta de incentivos y apoyo a la capacitación de productores para mejorar el cultivo de banano, así mismo poder implementar institutos investigativos que sostengan dichos proyectos rentables para el Ecuador.

La problemática inicia en el primer eslabón productivo, en el cual se puede basar la mayor parte de la investigación en donde se constató que es indispensable la aplicación de capacitación y tecnificación en los cultivos de los pequeños y medianos productores. El sector comercial del país se maneja mediante regímenes y estipulaciones de precios para los productos que generan mayores ingresos al país, situación inconveniente por el cambio en la situación económica de los diversos países comercializadores del banano volviendo inestable la libre oferta y demanda entre las partes.

Para el análisis del proyecto se ha recurrido a herramientas de recolección de información como encuestas a los agentes directos e indirectos para la producción y comercialización de la fruta en Ecuador, análisis de entrevistas a productores bananeros donde se enfoca la política pública de desarrollo a la producción y la potencialización del cultivo ecuatoriano.

Todas estas herramientas nos permitieron desarrollar mediante un análisis cualitativo la problemática del sector bananero y sus falencias en cada uno de los eslabones de la cadena. No obstante se ha decidido una calificación de alto: de alta atención; bajo: baja atención; medio: fácil acceso a mejorar. Con el fin de incrementar las exportaciones con productos ecuatorianos ya sea con valor agregado por tecnificación o por ser un producto orgánico.

DEDICATORIA

Va dirigida principalmente a mis padres y hermanas que son los pilares fundamentales de mi hogar, por su apoyo incondicional a lo largo de mi vida universitaria, han sido ejemplo de perseverancia y responsabilidad lo cual me ha permitido salir adelante y conseguir mis objetivos deseados.

Luis Álvarez Naranjo

DEDICATORIA

Dedico este proyecto integrador a mi querida y espectacular madre Pandora Reyes Cabezas, por ser una persona maravillosa que siempre ha confiado en mí y en mis habilidades, que con sus enseñanzas, valores, amor y apoyo incondicional me han permitido ser una persona con una valiosa formación que puedo cumplir con todos mis objetivos propuestos.

Asimismo dedico este proyecto a mis futuros logros, a mis sueños, a mis venideros desafíos, retos, experiencias, al comienzo de un gran y nuevo viaje que me permitirán crecer en lo humano y profesional. Demostrando que todo es posible con constancia y perseverancia.

Evelyn Bustamante Reyes

AGRADECIMIENTOS

Agradecido con Dios por darme vida, salud y permitirme aprender y emprender para un futuro próspero permitiéndome compartir con grandes personas dentro de esta institución, a mi tutor de tesis Ing. Milton Paredes, MSc por ser mi guía, aprender de su experiencia y por su relevante aporte a la enseñanza dentro del proceso de titulación de sus estudiantes y mejorarlos durante el trascurso de integración.

Luis Álvarez Naranjo

AGRADECIMIENTOS

Primeramente agradezco a Dios por darme la vida, salud, fortaleza, habilidades y mucho empeño que me permitieron avanzar en cada paso que he dado y por culminar con éxito esta gran etapa de mi vida, a mi madre Pandora Reyes Cabezas por ser siempre mí orientadora y amiga que siempre me ha guiado en todo momento.

También quiero agradecer a mi tutor Msc. Milton Paredes que con sus experiencias, explicaciones y recomendaciones aportaron a la mejora de mi proyecto integrador, finalmente a mi compañero Luis Álvarez por estar siempre predispuesto en el desarrollo de nuestra tesis.

Evelyn Bustamante Reyes

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad y la autoría del contenido de este Trabajo de Titulación, nos corresponden exclusivamente; y damos nuestro consentimiento para que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual.

Luis Jonathan Álvarez Naranjo

Evelyn Del Cisne Bustamante Reyes

SIGLAS

BM	Banco Mundial.
BCE	Banco Central del Ecuador.
FEDEXPOR	Federación Ecuatoriana de Exportadores.
PRO ECUADOR	Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.
MAGAP	Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca.
AEBE	Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador.
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
COPCI	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
COMEX	Comité de Comercio Exterior.
SENAE	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
BNF	Banco Nacional de Fomento
INEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
UNA	Unidad Nacional de Almacenamiento
FOB	Free On Board (Puerto de Carga)
TM	Toneladas Métricas

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	i
DEDICATORIA.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTOS.....	iv
AGRADECIMIENTOS.....	v
DECLARACIÓN EXPRESA.....	vi
SIGLAS.....	vii
LISTADO DE FIGURAS.....	x
LISTADO DE TABLAS.....	xi
1. Introducción.....	1
1.1 Justificación del Problema.....	4
1.2 Objetivos.....	6
1.2.1 Objetivo General.....	6
1.2.2 Objetivos Específicos.....	6
2. METODOLOGIA.....	7
2.1 Marco referencial.....	10
2.1.1 Marco teórico.....	10
3.1.2 Marco jurídico.....	11
2.2 Objeto de estudio.....	11
2.3 Análisis Desarrollo.....	12
2.3.1 Identificación de los componentes y actores.....	12
2.3.2 Evaluación.....	13
2.3.3 Propuesta.....	14
2.4 Conclusiones y Recomendaciones.....	14
3. MARCO TEORICO.....	15
3.1 Cadena de valor.....	15
Objetivos de la Cadena de Valor.....	16
3.2 Elementos de la Cadena de Valor.....	16
3.2.1. Las Actividades Primarias.....	16
3.2.2 Actividades Secundarias.....	17
3.2.3 El Margen.....	18
3.3 Generadores de valor y de costos.....	19
3.4 Ventajas competitivas.....	19
3.5 Sistema de valor.....	20
3.5.1 Cadena de valor de los proveedores.....	20
3.5.2 Cadena de valor de los canales.....	20
3.5.3 Cadena de valor de los compradores.....	20
3.6 Formulación de estrategias a partir de la cadena de valor.....	21
3.6.1 Reingeniería de procesos.....	22
4. MARCO LEGAL.....	24
4.1 Constitución de la República del Ecuador.....	24
4.2 Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017.....	25
4.3 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.....	25
4.4 Resoluciones.....	27
4.4.1 COMEX.....	27

4.4.2 PRO-ECUADOR.....	28
4.4.3 MAGAP	29
5. OBJETO DE ESTUDIO.....	30
5.1 Descripción e información de producto	30
5.2 Descripción, especies y función del producto.....	31
5.3 Características del cultivo (siembra, crecimiento, amenazas).	33
5.4 Condiciones geográficas y climáticas para el cultivo.	37
5.5 Temporadas de producción.	38
5.6 Exportación del producto.....	38
5.6.1 Importancia histórica del Banano en el país.	39
5.6.2 Producción nacional total y peso en la balanza comercial. Comparación con las exportaciones petroleras.	41
5.6.3 Participación internacional.....	47
6. ANALISIS DESARROLLO.....	56
6.1 Identificación de componentes y autores.....	58
6.1.1 Proveedores	58
6.1.2 Productores.....	58
6.1.3 Empaque	60
6.1.4 Exportación	63
6.1.5 Agentes	71
6.2 Evaluación	75
6.2.1 Análisis cualitativo complementario	75
6.2.2 Evaluación de la cadena.....	81
6.3 Propuesta.....	82
6.3.1 Política pública.....	82
6.3.2 Cadena Causal	85
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	87
BIBLIOGRAFÍA	93

LISTADO DE FIGURAS

Figura 4 Siembra.....	34
Figura 5 Deseho de la planta	35
Figura 6 Cuidado y riego de la planta	36
Figura 7 Cosecha del racimo	37
Figura 8 Eliminación de látex natural en piscinas de agua	37
Figura 9 EP Petroecuador y Secretaria de Hidrocarburos.....	Error! Bookmark not defined.
Figura 10 Producción de banano, según región y provincia	46
Figura 11 Porcentaje de superficie plantada del banano (fruta fresca)	47
Figura 12 Exportaciones del banano 2014	50
Figura 13 Cadena de comercialización del banano	56
Figura 14 Proceso de embalaje de la fruta	60
Figura 15 Transporte.....	66
Figura 16Transportación Naviera	67
Figura 17 Exportaciones por puerto acumuladas Ene-Oct 2016	68
Figura 18 Exportaciones por grupos de productos y destino	Error! Bookmark not defined.

LISTADO DE TABLAS

Tabla 1 Composición del banano por cada 100 g parte comestible cruda	32
Tabla 2 Total de exportaciones por total de productos en 2013.....	40
Tabla 3 Producción de banano periodo 2015	42
Tabla 4 Exportaciones de banano en toneladas y miles de dólares FOB (2000-2013).....	42
Tabla 5 Clasificación de insumos ecuatorianos.....	43
Tabla 6 Principales empresas exportadoras del banano octubre 2016.....	44
Tabla 7 Comparativo de las exportaciones por destino 2015/2016 - Según volúmenes de embarque acumulado (Ene-Jul)	48
Tabla 8 Principales compradores del banano ecuatoriano 2013-2016.....	49
Tabla 9 Principales competidores del banano a nivel mundial 2010 - 2013.....	49
Tabla 10 Clasificación de productores y superficie	59
Tabla 11 Certificaciones Internacionales requeridas de acuerdo a la región	63
Tabla 12 Compañías nacionales exportadoras de banano 2015 Error! Bookmark not defined.	

1. Introducción

El crecimiento en la actividad económica del Ecuador ha variado a través de los años, así lo muestra el análisis del Banco Mundial (BM) para el Ecuador entre los años 2006 al 2014, donde el Producto Interno Bruto (PIB) promedio aumentó un 4.3%. Este incremento en el PIB se debe, en gran medida, a diversos factores como la contribución en el gasto del consumo final de las familias, producción interna, inversión privada, inversión pública que fue producto de los ingresos de las exportaciones, y el consumo final por parte del gobierno (BM, 2016).

En este periodo de análisis, de acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), los resultados fueron positivos en cuanto a lo social como la reducción de la pobreza por ingresos del 37.6% al 22.5% y una disminución en la tasa de desempleo del 4.75% al 3.84% (BM, 2015). Es así que para el 2014 el Ecuador llegó a posicionarse entre los primeros cuatro de mayor crecimiento en América del Sur (CEPAL, 2014).

Sin embargo desde el 2015 la situación no es la misma, según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en su evaluación sobre la situación del país pronosticó que en el periodo del 2016 la economía del Ecuador se reducirá en un 2.5% (CEPAL, 2016). Entre los principales factores que ocasionaron dicho decrecimiento están: la reducción del precio del petróleo internacional, la apreciación del dólar, el declive tributario y sin dejar atrás el terremoto que afectó al país en abril del 2016. Por lo que la baja en los ingresos petroleros y tributarios provocó recortes en los ingresos del sector público no financiero, y se mantuvo el gasto público con la misma tendencia aunque a menor ritmo. No obstante el financiamiento externo ha ayudado a contrarrestar el descenso en la economía del país (BM, 2016).

Por otro lado, el Banco Central del Ecuador mostró una nueva proyección económica para el periodo 2016, donde establece que la reducción en el PIB será menor que la estimada por otros estudios antes mencionados, ya que evalúan un crecimiento en el sector petrolero por un leve desarrollo en su producción; asimismo una mayor refinación en los derivados y proyección de bajas importaciones.

Uno de los componentes que forma parte del análisis en el PIB es el sector exportador (Mankiw, 1997, pág. 27). Según datos del BCE para el 2009 las exportaciones disminuyeron un 31% con respecto al 2008 debido, principalmente, a la crisis económica mundial, por consiguiente las exportaciones petroleras tuvieron un impacto del - 46% generada por la caída en el wti y una rebaja en el volumen de ventas.

Por su parte, el sector no petrolero tuvo una caída de -5% (CEPAL, 2009). Para los años 2010 y 2011 las exportaciones se recuperaron notablemente, en el 2010 presentó un crecimiento de un 25.9% e igualmente para el 2011 cerraron con cifras positivas llegando alcanzar \$17.682 millones (Fedexpor, 2015).

Durante el 2012 y 2014, las exportaciones alcanzaron un crecimiento positivo (BCE, 2014). Sin embargo para el 2015 este sector decreció un 28.6% con respecto al 2014 debido a una reducción en los precios internacionales del petróleo, así como también una disminución en las ventas del camarón, atún, flores entre otros productos que provocaron menores ingresos al sector y un déficit a la balanza comercial, no obstante el déficit comercial no petrolero se redujo en un 36.2% en el mismo periodo de estudio (Telégrafo, 2016).

Para el caso de las exportaciones no petroleras, estas se redujeron en un 6.1% entre el 2014 y 2015, mientras que para el primer semestre del 2016 se redujeron en un 9% provocado principalmente por la baja en los precios, esto ocasionó que el valor de los productos se reduzca a nivel internacional generando así un descuido en la competitividad y un aumento en los costos locales de producción de acuerdo a declaraciones del presidente ejecutivo de Fedexpor (Legarda, 2016).

A pesar del panorama presentado, el producto más destacado dentro de las exportaciones no petroleras ha sido el banano, el cual para el 2016 se constituyó como el principal producto de exportación con un 28.77% de participación, seguido de la acuicultura con un 19.29% en segundo lugar y en tercero la pesca con el 11.67% (PROECUADOR, 2016).

Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro Ecuador), el banano ecuatoriano a través de los años se ha convertido en una de las fuentes de mayor relevancia económica para el país, situándose como el principal ingreso de las exportaciones no petroleras.

En base a la afirmación expuesta, podemos determinar que el banano se encuentra ligado al ámbito histórico y económico del Ecuador constituyéndose la producción bananera como una actividad tradicionalmente agrícola y estableciéndose como uno de los principales rubros del sector agropecuario del país.

El banano ecuatoriano es reconocido a nivel mundial por su buen sabor y alta calidad, afirmación corroborada por los países que lo importan y por su consumo mundial.

No obstante, el consumo de la fruta ha decrecido debido a que su costo está situado en un nivel superior que al del resto exportadores de banano de la región. El problema radica en la reducción de la demanda por factores externos a la producción de la fruta y su incremento del costo, considerado como un gran desincentivo por parte de los países importadores a nivel mundial, no obstante “el sector bananero ha sido muy influyente para para la economía del país por ser una de las principales fuentes de recursos económicos y empleo” (PROECUADOR, 2016).

De acuerdo a AEBE (2016):

Los productores de banano en el Ecuador deberían continuar el protagonismo que les ha correspondido para contribuir así al crecimiento y desarrollo del Ecuador, continuando con la oferta de un producto de excelente calidad por lo tanto el Ecuador al ser un país altamente agrícola debe considerar dentro de sus oportunidades de demanda el expandirse y desarrollar aún más sus cultivos.

Resulta de gran importancia conocer la situación actual de la producción, comercialización o exportación del banano ecuatoriano para de esta manera desarrollar una recomendación de políticas públicas que eleven los ingresos generados por la exportación de este producto y reducir los costos en la cadena de valor.

El factor que nos motiva a realizar un análisis en la cadena de comercialización del banano ecuatoriano es que este producto, ya es reconocido por su calidad y sabor siendo preferido por países que lo consumen, por lo tanto el producto ecuatoriano debe enfocarse en ser más atractivo referente a precio, para lo cual es necesario la reducción de su precio de venta pues es este el único impedimento en su adquisición, frente a los demás países exportadores de banano.

Lo que se busca es realizar una estrategia de política pública a través del análisis en la cadena de valor con la cual se pueda reducir los costos de producción y comercialización de la fruta para lograr un mejor posicionamiento del banano ecuatoriano en el mercado internacional.

Para poder desarrollar este trabajo, el documento contendrá lo siguiente: en el primer capítulo se agregará lo que es la justificación del problema con los objetivos generales y específicos a realizar. Para el segundo capítulo se realizará el detalle de la metodología y que herramientas se utilizarán para el desarrollo de la investigación.

En el tercer la descripción del marco teórico la que se basará en la definición, objetivos y elementos de la cadena de valor, como también los generados de valor y de costos, ventajas

competitivas, sistema de valor y formulación de estrategias. En el cuarto capítulo se detallará el marco legal que abarcará las leyes y resoluciones que se implementan en las fases de la cadena de comercialización del producto en analizar.

En el quinto capítulo se hará una semblanza del objeto de estudio que constará sobre la información de antecedentes del banano y demás. En el sexto se desarrollará el análisis de la cadena de comercialización del banano con sus respectivos autores involucrados, así también la evaluación de la cadena con la propuesta de política pública que mejore las exportaciones y finalmente en el séptimo capítulo se elaboraran las conclusiones y recomendaciones del caso.

1.1 Justificación del Problema

De acuerdo a reportes de Petroecuador (2016):

El banano ecuatoriano es uno de los productos tradicionales no petroleros que consta como el principal producto en exportación de acuerdo a este sector, sin duda alguna a lo largo de los años el Gobierno ha implementado el apoyo a este grupo por lo que Ecuador ha llegado a posicionarse como el mejor productor del banano en el mundo, a partir de este argumento se ha implementado un cimiento para los pequeños productores como el otorgamiento de créditos, asistencia técnica entre otros.

Al ser esta fruta uno de los principales productos respecto a ingresos para la economía del Ecuador y fuente generadora de empleo, se tiene como finalidad dar a conocer las características y la importancia de la cadena logística de la exportación del banano desde sus haciendas hasta los consumidores finales, ya que se encuentran ciertas dificultades que impiden el desarrollo eficiente de sus diversos procesos, para ello se realizará un análisis de las variables relacionadas directamente con la exportación de banano; tanto del comportamiento del mercado bananero mundial, reflejando la demanda y oferta, así como la tendencia que ha tenido el precio por caja desde el punto de vista del precio pagado al productor frente al precio mínimo oficial, además de la evolución de las exportaciones ecuatorianas indicando los países de destino.

Según Martínez (2012):

Dentro de esta cadena es importante analizar temas como las regulaciones arancelarias, identificar zonas, tasas de productividad, costos de transporte internos e internacionales, así como también la situación actual de la red vial del banano, con el objeto de poder observar las deficiencias en cada una de estas etapas para mejorar la productividad en estos sectores para aumentar comercialización con los mercados internacionales con un menor precio por caja.

Una vez analizados los componentes de la cadena de comercialización y detectado falencias que puedan existir, se propondrá una política pública que promulgue una mejor comercialización sobre las exportaciones bananeras en el Ecuador y provoque una destacada reactivación económica en los diferentes sectores que coadyuvan en la cadena de valor, tales como la transportación, industrias de cartón, industrias de fertilizante, aumento de empleo para agricultores y entidades que aportan de cierta manera que se lleve a cabo el proceso de comercialización de la fruta.

Un panorama general sobre la cadena de comercialización del banano comienza con el productor, donde él se encargará de la cosecha, el empacamiento y transporte del producto de acuerdo al contrato comercial, para luego venderlo al exportador o a un intermediario, posterior a ello ambas figuras deberán venderlo a las comercializadoras, puesto que éstas controlan gran participación en el negocio del banano, por consiguiente las comercializadoras negociarán con los importadores para la entrega del producto, tomando en consideración que algunas entidades cuentan con navieras ya disponibles para el traslado del bien, o con el presupuesto para contratarlas (Arteaga, 2013, pág. 45).

Es importante destacar que el importador podrá vender el banano al mayorista, y a la vez éste le venderá a los maduradores, dado que ellos serán quienes distribuyan el producto a diferentes sitios de venta y finalmente los consumidores finales podrán dirigirse a estos locales para su compra (Arteaga, 2013, pág. 46).

El carácter perecedero del banano requiere un riguroso control de toda la cadena de comercialización en cada una de sus etapas, desde la producción hasta la venta por menor. Este control permite a las empresas de comercialización garantizar un nivel suficiente de calidad cuando el producto final llegue al consumidor (FAO, 2014).

Una vez analizada la cadena de comercialización se procederá a introducir una política pública que mejore la exportación de la fruta, que se caracteriza por la atención que se presta en

una investigación de un tema de gran relevancia, donde la tarea de las autoridades adjudicadas de legitimidad pública o gubernamental abarcan múltiples aspectos, que van de la definición y selección de prioridades de medición hasta la toma de decisiones, su administración y evaluación (Thcenig, 1997, pág. 19).

De acuerdo a circunstancias en la que vive el país, es vital la implementación de una política pública para el buen desarrollo económico del país, en la que se priorice una explícita y agresiva política de promoción de exportaciones y una agenda de competitividad para así promover su diversificación (Legarda D. , 2016).

Finalmente los resultados de una evaluación de las políticas públicas representan un insumo para la rendición de cuentas, fundamentalmente en la dimensión argumentativa de la misma dirigida a justificar las decisiones y acciones públicas (Legorreta P. C., 2011).

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Analizar la cadena de comercialización del banano ecuatoriano bajo parámetros de competitividad, para realizar una propuesta de política pública que permita obtener una mejora en el proceso de comercialización y exportación de la fruta, de tal forma que se incremente la participación comercial del producto en el mundo.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar los componentes de la cadena de comercialización del banano con sus respectivos autores involucrados.
- Evaluar los componentes y autores de la cadena de comercialización del banano para proponer soluciones de estabilidad comercial, mediante niveles de desempeño alto, medio y bajo.
- Plantear una propuesta de política pública que beneficie las acciones a efectuar en el sector exportador del banano con el mercado internacional.

2. METODOLOGIA

Es importante definir correctamente la forma metodológica de los proyectos debido a que no solo mostrará la manera de alcanzar los objetivos propuestos, sino que además deberá garantizar que los métodos o procesos a implementarse sean los más apropiados para la investigación y con ello cerciorar la autenticidad del mismo para un mejor desarrollo profesional (Burgos, 1998).

En otras palabras la metodología es un apoyo fundamental para la proyección de toda investigación que requiere un proyecto (Armigón & Jiménez, 1991).

Es relevante especificar la metodología a aplicar, estableciendo los enfoques investigativos a utilizar, con la finalidad de alcanzar las metas establecidas dentro del proyecto, la metodología que se aplicará servirá de guía a lo largo del proyecto para desarrollarlo en dirección a la obtención de los resultados esperados.

Lo antes mencionado se ratifica en el concepto de metodología establecido por Sabino en su obra “El proceso de la investigación”; en la que menciona que la metodología es una herramienta muy útil y eficiente compuesta por diferentes procedimientos de estudios para alcanzar el propósito de una investigación, a la cual se la recurre debido a que presenta de forma objetiva las justificaciones posibles a incertidumbres o inquietudes que se tengan sobre un tema, además de ser una vía que orienta y guía a obtener un estudio científico (Sabino, 1992).

Por lo tanto en el presente proyecto de titulación hemos decidido aplicar el método científico, descriptivo y etnológico, con un enfoque investigativo mixto, mismos que permitirán alcanzar los objetivos deseados.

El motivo por el cual se utiliza el método científico radica en que la investigación científica tiene la propiedad de ser lógica, metódica, ordenada, útil y concisa, su explicación se basa en la epistemología científica en estricto rigor de cada trabajo, lo que prevendrá de futuras percepciones, opiniones o teóricas propias del individuo (Sabino, 1992).

Dentro de este análisis es importante añadir la investigación descriptiva la cual se encargará de explicar todas aquellas características que contiene un objeto de trabajo, es decir describe de forma detallada criterios, principios, reglas y normas de un fenómeno (Salking, 1999, pág. 355).

El estudio descriptivo no se basa en percepciones vagas que al investigador le puede parecer atrayente integrar, al contrario es significativamente independiente a la experiencia de

una investigación. Este tipo de estudio tiene cimiento referente a una hipótesis determinada que conlleva al explorador a dirigirse a un camino específico.

La investigación descriptiva no solo es autárquica sino que además permite ser una pauta para otros proyectos de investigación. Este método es completamente necesario en la introducción de un conocimiento previo a un tema para que de esta forma se pueda manejar las diversas dudas observables (Salking, 1999).

La investigación descriptiva es aquella que comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o proceso de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre grupo de personas, grupo o cosas, se conduce o funciona en presente (Tamayo, 2003).

Otra metodología utilizada en la elaboración del proyecto es la etnología, según Claude Lévi-Strauss en su obra *Las tres fuentes de la reflexión etnológica*: “La etnología, en efecto, tiene por objeto de estudio al hombre y en principio sólo se distingue de las demás ciencias humanas por lo acusadamente alejado, en espacio y tiempo, de las formas de vida, pensamiento y actividad humana que trata de describir y analizar”.

María Jesús Buxó (1993) sostiene que:

“La etnología es el estudio de cómo y por qué diferentes grupos étnicos se asemejan o difieren en sus formas de pensar y actuar en el pasado y en la actualidad”.

Al ser un proyecto directamente relacionado a las negociaciones internacionales, pues Ecuador realiza actividades comerciales con distintos países importadores de banano, por lo que es de gran relevancia la aplicación del método etnológico el cual permitirá el estudio de las diversas culturas o poblaciones que permitirá descubrir sus necesidades o posibles demandas del producto a exportar, esto se ve reflejado en lo manifestado por Ángel Palerm, *Historia de la etnología* “el objetivo fundamental de la etnología es conocer pueblos distantes que parecen diferentes a nosotros” (Palerm, 2004).

En temas de estudio sociales es fundamental la aplicación de un estudio de caso, como también en áreas de educación, crecimiento económico, político, tecnológico, negocios internacionales y otros que engloban esquemas comunitarios (Yin R. K., 1994).

Una vez establecida y especificada la metodología aplicada en el proyecto, mencionaremos el enfoque investigativo que se utilizó, el cual es un enfoque mixto pues se sustenta de manera conjunta con el enfoque cuantitativo y cualitativo.

“El enfoque mixto de la investigación, que implica un proceso de recolección, análisis y vinculación de datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema” (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2006).

Hernández Sampieri (2006) sostiene que:

Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio.

Es así que el proyecto aplica un enfoque cuantitativo, en el que se utilizará datos estadísticos y a la vez incorporará el enfoque cualitativo que permitirá recolectar datos sin una medición numérica y por lo tanto de mayor profundidad; la combinación de ambos enfoques concede la utilización del enfoque mixto al aplicarlos en forma conjunta.

La historia ha sido considerada como una unidad metafísica de espacio y tiempo en la que todo está ligado a todo, en la que el evento histórico es visto como un elemento dentro de la narrativa histórica y en la que el cambio histórico es el cambio de un “objeto” dentro de un conjunto de parámetros históricos (Holscher, 1997).

La investigación histórica se refiere al esfuerzo que se realiza con el propósito de establecer sucesos, ocurrencias o eventos en un ámbito que interesa al historiador; se entiende por metodología el modo en que se enfocan los problemas y se buscan las respuestas (Best, 1982). Cuando el esfuerzo que se realiza es sistemático, partiendo de un problema se proponen hipótesis, las cuales son verificadas a partir de datos primarios a fin de formular generalizaciones o conclusiones, se puede decir que la investigación histórica se ubica en el ámbito de la ciencia.

La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas (Arias, 2012).

Según (Rodríguez, 1993), los textos monográficos no necesariamente deben realizarse sobre la base de sólo consultas bibliográficas; se puede recurrir a otras fuentes como, por ejemplo, el testimonio de los protagonistas de los hechos, de testigos calificados, o de especialistas en el tema. Las fuentes impresas incluyen: libros enciclopedias, revistas, periódicos, diccionarios, monografías, tesis y otros documentos.

Las electrónicas, por su parte, son fuentes de mucha utilidad, entre estas se encuentran: correos electrónicos, CD Roms, base de datos, revistas y periódicos en línea y páginas Web. Finalmente, se encuentran los documentos audiovisuales, entre los cuales cabe mencionar: mapas, fotografías, ilustraciones, videos, programas de radio y de televisión, canciones, y otros tipos de grabaciones.

Después de analizar los diferentes tipos de métodos investigativos, se continuará a mencionar que tipo de estudio se utilizará en cada subtema de la investigación. Con respecto al marco referencial se utilizará la investigación documental e histórica, de este se desplaza el marco teórico y jurídico, quienes a su vez en conjunto se implementarán una investigación cualitativa con la ayuda de fuentes secundarias.

Para el objeto de estudio se empleará los mismos tipos de estudio que se mencionó en el párrafo anterior. En cuanto al desarrollo, la identificación de componentes y la evaluación se usará una investigación cuantitativa, cualitativa y descriptiva.

Finalmente para la propuesta, conclusiones y recomendaciones se utilizará una investigación descriptiva.

2.1 Marco referencial

Dentro del marco referencial se plasma un marco teórico y jurídico que nos servirán de base para el desarrollo de la investigación. A continuación detallamos los diferentes puntos que se mencionarán en cada ítem, como también el motivo de su implementación y sus respectivas fuentes de información.

2.1.1 Marco teórico

Dentro del marco teórico se integrará conceptos como cadena de valor, evaluación de procesos, gestión de calidad, valor agregado, agroalimentaria, cadena productiva, producción tecnológica e información histórica de los procesos de la cadena de comercialización.

Según fuentes como Banco Nacional del Fomento (BNF), MAGAP, artículos científicos e informes académicos como Martínez-Alier 1994 dotarán de información particular para el tema de nuestra investigación.

Se especificará la importancia y motivo de su implementación para la obtención de una base firme y clara del manejo de los procedimientos y fluctuaciones que se hayan generado a lo largo de la cadena de comercialización. Además servirá de guía para arribar a una solución consistente a través de la política pública.

3.1.2 Marco jurídico

Encierra todo el marco legal y jurídico que se implementa en cada fase de la cadena de comercialización, en este caso reformas fiscales, normas, resoluciones y artículos del plan nacional del buen vivir que mejoren o afecten el desarrollo en la producción, distribución y comercialización.

Las principales fuentes para el entorno jurídico de nuestro proyecto se basará en información proporcionada por la Constitución de la República del Ecuador, Código orgánico de la producción comercio e inversiones., Pro Ecuador, MAGAP, COPCI, COMEX.

El motivo de su implementación es para tener conocimiento de las normas que tienen que cumplirse por disposición general, como también su respectiva regulación dentro del proceso de los componentes. Así mismo prevé un marco referencial que servirá de apoyo para una orientación mejor al análisis y los resultados.

2.2 Objeto de estudio

Se establecerá información sobre los antecedentes del banano, morfología y taxonomía: familia, nombre científico, planta, cosecha, temporada, hábitat, suelos, plantación, fertilización, almacenamiento, hongos, usos y derivados del banano, valor nutricional, zonas bananeras en Ecuador.

Mayores productores del banano y empresas comercializadoras del producto, entrenamiento personal técnico encargado del producto, desarrollo del producto a nivel nacional.

Producción anual nacional, características sociodemográficas, contribución económica, mayores compradores a nivel mundial, datos a nivel internacional de la exportación del banano.

Las fuentes que se utilizarán en esta etapa del estudio serán: AEBE, Pro Ecuador, SENPLADES, FAO.

El motivo de la investigación y recopilación de información es para obtener una referencia de la posición en la que se encuentra el Ecuador sobre la exportación del banano a nivel mundial. Además de saber que provincias tienen la mayor producción bananera y el nivel de desarrollo que ha tenido el producto a nivel nacional.

Así también las posibles adversidades o dificultades económicas o técnicas que afecten la producción de la fruta. La investigación realizada también será de gran relevancia para conocer los componentes, valores nutricionales y beneficios del producto detallando su calidad y cualidades nutricionales mismas que podrán potenciar su comercialización como producto esencial en la dieta diaria.

2.3 Análisis Desarrollo

2.3.1 Identificación de los componentes y actores.

Según Thomas (1994) la investigación descriptiva es el tipo de estudio aplicable cuando se desea conocer los componentes y piezas claves que incurren dentro del caso de estudio. Mientras que a través de la investigación cuantitativa se realizará un diagnóstico que muestre la verdadera categorización de cada componente. Por tal motivo dentro de la identificación de los componentes y actores se utilizará la investigación descriptiva y cuantitativa.

Con ello dentro del desarrollo se mostrarán los procesos de cada uno de los entes involucrados de la cadena de comercialización como: los costos y procedimiento de la producción, mantenimiento, tipos de insumos, equipos y maquinarias que juegan en la producción bananera, la tecnología en la producción.

Evolución de las exportaciones, cifras generales de las exportaciones ecuatorianas a países extranjeros, exportaciones por puerto de embarque, el proceso de almacenamiento del banano para su posterior traslado, principales países competidores, tipos de transporte desde el lugar de producción hasta el puerto de embarque y a mercados internacionales.

Es importante añadir la sostenibilidad del producto a través de la cadena de comercialización y actividad gremial de la AEBE.

Asimismo se identificarán las entidades o instituciones involucradas en cada eslabón de la cadena de comercialización como: productores, exportadores, empacadores, distribuidores, intermediarios, proveedores, mayoristas y supermercados.

Las fuentes a consultar serán Pro Ecuador, MAGAP, Director ejecutivo de AEBE y estudios documentales.

El motivo de su implementación es para tener conocimiento del desempeño que ha tenido cada proceso, de la cual se pueda identificar dudas o problemas y por consiguiente mejorarla implementando una política pública, con el fin de optimizar los rendimientos mediante regulaciones por agentes involucrados y toma de decisiones dentro de los componentes.

2.3.2 Evaluación

En cuanto a la evaluación de la cadena se usará la investigación descriptiva, cuantitativa y cualitativa, ya que a través de estos estudios se realizará una matriz evaluativa que muestre tanto los parámetros de los componentes como el agente regulador y la calificación respectiva.

La calificación se desarrollará mediante el tipo de rendimiento que obtenga cada componente de la cual el uno representará una calificación baja y el cinco será una calificación alta.

Además se realizarán evaluaciones en el mercado interno como: el cumplimiento de los reglamentos por parte de los productores ecuatorianos para el ingreso al mercado de Europa y los Estados Unidos, la tecnificación de los pequeños y medianos productores para lograr la certificación EUROGAP medida por la Unión Europea, además de políticas bananeras y eficiencia productiva.

La evaluación en las líneas de crédito será importante, puesto que el sistema financiero considera como crédito riesgoso prestar recursos al productor bananero. Así también evaluaciones sobre la competitividad (altos costos de insumos, combustible, impuestos) y seguridad jurídica.

Las fuentes a utilizar serán Pro Ecuador, AEBE, artículos económicos, periódico, INEC, CEPAL. El motivo de su implementación es porque mostrará la valoración que tendrá cada uno de los componentes de la cadena de comercialización.

2.3.3 Propuesta

La propuesta se basará en implementar una política pública en base al problema encontrado, la proposición puede ser enfocada en cualquier campo de la cadena, en ella se podrá motivar a los pequeños y medianos productores a usar tecnificación moderna a lo largo de su producción con el fin de incrementar la competitividad en la exportación o bien crear acuerdos que mejoren la comercialización del banano con países internacionales.

La aplicación de una política pública podrá ser desarrollada tanto por los autores propios o por políticas públicas ya desarrolladas de otros países.

Hoy en día implementar una propuesta pública lleva a cabo una serie de beneficios a lo largo de la cadena de valor al banano, ya que son una vía de apoyo para el progreso de la producción, comercialización y economía del país, pese al entorno externo complicado como la situación económica actual, apreciación del dólar, entre otros.

2.4 Conclusiones y Recomendaciones

Finalmente se mostrará una reseña de toda la investigación, como también los resultados analizados en la evaluación del proyecto y la forma en que beneficiará la implementación de la política pública hacia la cadena de comercialización. Los criterios a añadir responderán todos los objetivos propuestos y la argumentación a las diferentes inquietudes que se tenga a lo largo del desarrollo.

Posterior a ello se mostrarán las diversas sugerencias o recomendaciones en base a los resultados que arroje la evaluación, con el interés de mejorar los diferentes procesos de la cadena y llegar a tener una mejor exportación del banano y que pueda servir para investigaciones futuras.

3. MARCO TEORICO

3.1 Cadena de valor

Porter (2006) sostiene que:

La cadena de valor es una herramienta o medio sistemático que permite analizar las fuentes de la ventaja competitiva, es decir, la cadena de valor permite dividir a la empresa en sus actividades estratégicamente relevantes a fin de comprender su comportamiento en costos, así como las fuentes actuales y potenciales de diferenciación.

Según Donovan (2006) menciona que:

La cadena de valor representa la articulación de todos los actores involucrados en la producción, transformación y comercialización de un producto, desde la producción primaria, pasando por diferentes niveles de transformación e intermediación, hasta el consumo final, acompañado por los proveedores de servicios (técnicos, empresariales y financieros) de la cadena.

Es de gran importancia el estudio de la cadena de valor, pues será ésta quien determinara todas aquellas etapas de un producto, desde su producción hasta su comercialización. Por lo tanto al emprender en el estudio de la cadena de valor de la fruta a tratar en el presente trabajo, se determinará o identificará paso a paso el proceso de producción hasta llegar a la comercialización del producto y de esta manera localizar las falencias o fortalezas en cada una de sus etapas.

Según Peña et, en su obra Cadenas de Valor: “Un Enfoque para las Agro-Cadenas, afirma que la cadena de valor es un conjunto de actividades que una organización debe desarrollar para llevar un producto desde el productor hasta el consumidor de un sistema de negocios”.

Al analizar cada eslabón de la cadena de valor se determinará cuáles son las debilidades que afronta el producto así como potenciar y aprovechar las ventajas que éste contenga, es decir mediante la cadena de valor se pretende examinar las actividades que se realizan en un producto, servicio, empresa, entre otros que permitirá el estudio de los procedimientos emprendidos en cada eslabón para de esta manera mejorar los procesos correspondientes.

Objetivos de la Cadena de Valor

Iglesias establece que “la cadena de valor tiene el propósito de satisfacer objetivos específicos de mercado en el largo plazo, y lograr beneficios mutuos para todos los eslabones de la cadena” (Iglesias, 2002).

Coincidiendo con aquella definición Arce manifiesta que el objetivo de la cadena de valor es maximizar la creación de valor mientras se minimizan los costos. Como instrumento de decisión, proporciona información al categorizar las actividades que producen valor añadido en una organización e identificar las actividades que le generan una ventaja competitiva sustentable (Arce, 2008).

De lo manifestado se entiende que mediante el análisis detallado de cada eslabón de la cadena de valor, se determinará aquellas actividades que generarán valor en nuestro producto así como aquellas que elevan el costo del mismo.

3.2 Elementos de la Cadena de Valor

La cadena de valor se encuentra estructurada por los siguientes elementos:

3.2.1. Las Actividades Primarias

Son aquellas que intervienen en la producción y desarrollo del producto, así como en actividades de logística y comercialización.

Según Porter entre las actividades primarias de la cadena de valor se encuentran las siguientes divisiones:

Logística de entrada: “Incluye las actividades relacionadas con la recepción, almacenamiento y la distribución de insumos del producto: manejo de materiales, almacenaje, control de inventario, programación de vehículo y devoluciones de proveedores”.

Operaciones: “Actividades mediante las cuales se transforman los insumos en el producto final: maquinado, empaquetado, ensamblaje, mantenimiento de equipo, realización de pruebas, impresión y operaciones de planta”.

Logística de salida: “Actividades por las que se obtiene, almacena y distribuye el producto entre los clientes: almacenamiento de productos terminados, manejo de materiales, operación de vehículos de reparto, procesamiento de pedidos y programación”.

Mercadotecnia y ventas: “Actividades mediante las cuales se crean los medios que permiten al cliente comprar el producto y a la empresa inducirlo a ello: publicidad, promoción,

fuerza de ventas, cotizaciones, selección de canales, relaciones entre canales y fijación de precios”.

Servicio: “Incluye las actividades por las que se da un servicio que mejora o conserva el valor del producto, instalación, reparación, capacitación, suministro de partes y ajuste del producto” (Porter M. E., 2006).

3.2.2 Actividades Secundarias

Son aquellas que como su nombre lo indica complementan a las actividades primarias, entre las cuales podemos mencionar las finanzas y contabilidad de la empresa, el aprovisionamiento de insumos o materiales a la empresa y la gestión de recursos humanos de la empresa.

Así también Porter ha determinado cuales son las actividades de soporte a las actividades primarias, entre las cuales se encuentran:

Adquisición: “Función de comprar los insumos que se emplearán en la cadena de valor, algunos de ellos son: materias primas, suministros y otros componentes consumibles, lo mismo que activos como maquinaria, equipo de laboratorio, equipo de oficina y edificios. La distribución tiende a distribuirse en la empresa. Los costos de las actividades de adquisición suelen constituir una parte pequeña sino es que insignificante- de los costos totales, pero a veces incide de forma profunda en el costo global y en la diferenciación. El mejoramiento de estas prácticas afecta mucho al costo y a la calidad de los insumos, a otras actividades asociadas a su recepción y a la interacción con los proveedores”.

Desarrollo tecnológico: “Toda actividad relacionada con los valores comprende la tecnología, los procedimientos prácticos, los métodos o la tecnología integrada al equipo de procesos. Las actividades de valores en general se sirven de una tecnología que combina varias sub-tecnologías. El desarrollo tecnológico consta de una serie de actividades agrupables en acciones tendientes a mejorar el producto y el proceso. Puede adoptar muchas modalidades, desde la investigación básica y el diseño de producto hasta la investigación de medios, el diseño de equipos para procesos y los métodos de mantenimiento”.

Administración de recursos humanos: “Son actividades conexas con el reclutamiento, la contratación, capacitación, el desarrollo y la compensación de todo tipo de personal. Estas actividades se llevan a cabo en varias partes de la organización. La administración de recursos

humanos influye en la ventaja competitiva de la empresa pues determina las habilidades y la motivación del personal, así como el costo de contratarlo y entrenarlo”.

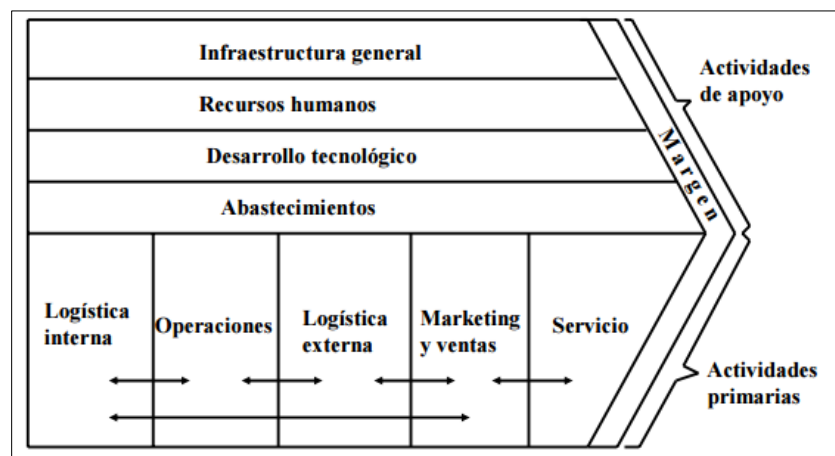
Infraestructura organizacional: “Consta de actividades como: administración general, planeación, finanzas, contabilidad, administración de aspectos legales, asuntos de gobierno y administración de la calidad. A la infraestructura se le ve a veces como un gasto general, pero puede constituir una fuente muy importante de ventaja competitiva” (Porter M. E., 2006).

3.2.3 El Margen

“El Margen, que es la diferencia entre el valor total y los costos totales incurridos por la empresa para desempeñar las actividades generadoras de valor” (Porter M. E., 2006).

De lo anteriormente citado rescatamos que el margen en la cadena de valor se obtiene de la diferencia existente entre el valor total y el valor de venta, es decir el margen se refiere como su nombre lo indica a aquel espacio de ganancia obtenida una vez que se determina el costo en el que se incurrió para obtener la producción y el precio en que se vendió el producto, al realizar la diferencia entre estos dos rubros obtendremos el margen de ganancia que obtuvo la empresa o productor.

Figura 1 Descripción de la Cadena de Valor



Fuente: Porter M. E (2006) Recuperado de:

<http://www.uic.org.ar/IntranetCompetitividad/1%C2%BA%20jornada/2.%20lectura%20complementaria/1.%20ser%20competitivo%20-%20michael%20e.%20porter%20cap.%206.pdf>

3.3 Generadores de valor y de costos

Los costos generados en cada eslabón de la cadena de valor pueden dividirse en:

- Generadores de Valor
- Generadores de Costos.- Según Porter entre los generadores de costos se encuentran: “Economías de escala, aprendizaje y desbordamiento, patrón de utilización de la capacidad, nexos, interrelaciones, integración, oportunidad, políticas discrecionales independientes de otros factores, ubicación y factores institucionales” (Porter M. E., 2006).

Al examinar los costos de cada eslabón de la cadena de valor lograremos localizar en cuál de ellos se elevan los costos de producción y comercialización, de esta manera se podrá realizar un análisis respecto al costo en el que se incurrió y el estrictamente necesario para ofertar un producto con los estándares de calidad deseados, todo esto con la finalidad de reducir costos y ofertar un producto con menor precio de venta para competir en el mercado con los demás productos.

3.4 Ventajas competitivas

La ventaja competitiva se ejerce mediante el crecimiento del valor agregado que pueda obtener una empresa. Este valor representa cuánto está disponible el usuario a abonar sobre un producto o servicio y que provocará el aumento del valor competitivo. El rendimiento de un negocio se produce cuando el importe que origine es más alto que los costos que conllevaron a producirlo (Porter M. , 1985).

Para interpretar la ventaja competitiva no se debe ver como un todo a una organización; la clave se fundamenta en todas las pequeñas y grandes actividades que se ejercen en todos sus departamentos, cada una de estas labores proporcionan una utilidad adicional con respecto a los costos referentes permitiendo de esta forma realizar una diferenciación. Por lo general en los negocios se puede alcanzar una ventaja competitiva a través de mejoras o invención, esta se traduce mediante el avance de servicios, productos, procesos, tecnologías, entre otras. Muchas de las perspectivas a añadir en este enfoque pudiesen ya haber existido pero que no se han implementado (Porter M. , 1985).

Se obtendrá un ventaja competitiva siempre y cuando los costos de diferentes estrategias de un negocio sean menores que los costos que incurra la competencia, o que estas sean menores

que sus ingresos. Para ello se necesitará realizar un análisis de todas las fuentes de una ventaja competitiva (Porter M. , 1985).

3.5 Sistema de valor

De acuerdo a Porter la cadena de valor de una organización, desde el momento que comienza a competir en una zona definida esta pasa a ser parte de un conjunto de tareas llamadas sistema de valor (Porter, 1986).

Expandir el significado de la cadena de valor implica dirigirse hacia un concepto de sistema de valor, del cual muestra una agrupación de tareas dirigidas por diversos figuras (Porter, 1986). Esto nos lleva a considerar tres factores de la cadena adicionales, que se las muestra como generales:

3.5.1 Cadena de valor de los proveedores

La cadena de valor de los proveedores se encarga de inventar y suministrar los diferentes productos que se requieren dentro de la cadena de comercialización de un negocio. Para ello los proveedores inciden en los gastos de producción, venta o distribución de sus abastecimientos o provisiones (Porter, 1986).

Por lo general, la cadena de valor de los proveedores favorece o añade un valor agregado a la cadena de la empresa ya que no solamente se encarga de realizar la repartición de los insumos, sino que además es capaz de intervenir en el desarrollo como tal de la organización. La mayoría de los artículos a asignar pasan por la cadena de valor de los canales que se dirige en vía del comprador (Porter, 1986).

3.5.2 Cadena de valor de los canales

Dentro de la cadena de valor de los canales presenta el proceso en el cual la empresa entrega el producto y llega a manos del consumidor final. Se involucra todos los costos implícitos en el proceso de reparto del producto, donde el margen de entrega formará parte precio final que paga el consumidor, además de toda la función que ejercen los repartidores en base al producto o servicio también influirá en el beneficio del usuario final (Porter, 1986).

3.5.3 Cadena de valor de los compradores

El insumo principal del comprador en la cadena de valor es el producto. El entendimiento de los diferentes tipos de compradores que existen en una cadena llegan a ser sencillos a

diferencia de las cadenas de valor domésticas, ya que en este campo los compradores tienen diversas tareas y los productos que llegan a usar pueden utilizarse de forma agrupada, por tal es complejo edificar todas las actividades que realiza un individuo y lo que contiene en su hogar. Pese a ser difícil construirla, es muy probable que se pueda constituir una cadena de valor doméstica con todas las tareas principales de como emplear un producto específico. Este tipo de cadena bien elaborada podrá ser una guía para favorecer a un estudio de diferenciación (Marx, 1973).

La correlación entre la cadena de valor y la cadena del comprador dentro de un negocio pueden hacer la diferencia. Todo dependerá de cómo el consumidor utilice el producto en una tarea determinada. Las actividades de una empresa están siempre enlazadas con las actividades del comprador, como en el caso de cuando se produce un producto, éste siempre acaba moldeado por el comprador es decir trabajan en conjunto en su bosquejo, donde se encarga del procedimiento de los encargos y sus entregas y la descarga de conflictos. Todas estas características generan una gran diferenciación. La calidad en las empresas por lo general se enfoca en el desarrollo del producto en vez de dar relevancia a la extensa gama de funciones de valor que generen una huella en el consumidor (Marx, 1973).

El placer del comprador se centrará en la calidad del producto que ofrezca la organización, de esa forma se percibirá la diferenciación, creando un valor agregado para el usuario a través de una marca de la empresa hacia la cadena de valor del comprador. A medida que aumente la práctica ésta colaborará en la ventaja competitiva del comprador ya que disminuirá los costos o bien mejorará las funciones. Es importante enfatizar la comunicación que brindan las empresas a sus compradores, ya que de ello dependerá que tan bien esté informado el individuo para la obtención de un beneficio tomando de ejemplo al precio como un valor concebido para el usuario. Tanto para la empresa como el comprador que generan este valor, evidencia un margen para el negocio, ya que por un lado uno desea precios altos mientras que el otro desea considerable beneficios respectivamente (Marx, 1973).

3.6 Formulación de estrategias a partir de la cadena de valor

Dentro de la cadena de valor abarcan diferentes eslabones que van desde el productor, exportador, importador hasta el consumidor, dependiendo de la empresa existirán diversos elementos adicionales. Las funciones que cumple cada etapa de la cadena de valor se encuentran

bien delineadas, por lo que el desempeño que realice cada uno de ellos beneficiara o perjudicara la actividad dentro de esta.

Al analizar la cadena de valor y descubrir en que campo se puedan aprovechar las opciones de ventaja competitiva, se procederá a escoger una estrategia de la cual pueda alcanzar objetivos del mismo. Porter explica sobre los cimiento de una ventaja competitiva, las buenas bases de estrategias que se tengan en cuenta deberán ser justificables y se pueda aprovechar dentro de esta una guía para las gestiones que se realicen.

Una de las estrategias a analizar es el concepto de reingeniería de procesos, el cual busca crear un valor agregado hacia el cliente, rediseñando los procesos y ofreciendo un beneficio tanto para el cliente como para la empresa (Hammer, 1994). A continuación una reseña sobre la reingeniería de procesos.

3.6.1 Reingeniería de procesos

La reingeniería de procesos se la acuñe al conjunto de cambios radicales que puede adquirir una empresa al momento de reestructurar todos sus procesos operativos; explica que todo el procedimiento que conlleva corresponde a la función que los directivos deberán de aplicar a su nuevo modelo de negocio, con el afán de mejorar su rendimiento y poder emular con los demás (Hammer, 1994).

Este nuevo concepto ha llegado a romper esquemas ya estructurados, ya que en la actualidad las empresas aún siguen manejando un proceso ambiguo y no se percatan de los cambios que se suscitan alrededor. La reingeniería genera un progreso significativo en un negocio, tanto a nivel estructural como a nivel de entendimiento organizacional que favorece a las diferentes condiciones de una empresa (Mora Venegas, 2009).

La reingeniería de procesos no solo se basa en el reemplazo de prácticas tradicionales o en la reestructuración de técnicas novedosas, sino que se centra en lo fundamental que añade un valor agregado y además considera el estudio de las prioridades necesarias a solucionar, como también los recursos con los que se maneja y las expectativas que desean los clientes, para con ello satisfacer la entrega de un buen servicio de calidad (Rafoso & Artiles, 2011, pág. 30).

Es importante tener en cuenta el manejo de las correlaciones o diferencias entre los comportamientos u opiniones que se tiene dentro de una empresa, ya que de cierta forma siempre influye al momento de realizar cambios o resoluciones, ya que en base a un buen manejo de las relaciones se podrá llegar a los objetivos planteados. Si bien la reingeniería implica realizar

cambios, no del todo se concentra en empezar desde cero, ya que se han logrado un número considerado de reingenierías en diversos negocios, como para que se pueda divisar ciertos patrones que se reinciden durante el proceso (Hammer, 1994).

Una reingeniería efectiva se apoya en el afable análisis real de una organización y en sus metas con el propósito de adquirir increíbles progresos en su ejecución (Heizer, 2001). Cuando el proceso obtiene un triunfo, este puede llegar a alcanzar grandes avances cualitativos, más de los esperados que un método avanzado, esto a la vez puede conllevar a tener cierto riesgo, por lo que es beneficioso que todo el proceso de la reingeniería este concatenado a los requisitos del mercado y de los usuarios (Zaratiegui, 1999, pág. 84).

Entre los avances que genera una reingeniería de procesos son: la mejora en el desarrollo de la institución, adquisición de fuentes de información con mayor rapidez, contingencia de distribuir los comunicados entre todos los integrantes de la empresa, suprimir notas redundantes, rebaja con los gastos y periodos de los procesos (Ponjuan Dante, 2005).

Pérez añade que otras contribuciones también son: la organización se centra en el procedimiento total y no solo por partes de cada división, se acentúa el concepto de la tareas asignadas ya que cada desarrollo tiene un encargado y el compromiso se incrementa, se descarta las áreas que no agregan un valor agregado, se complementa la velocidad y la calidad, la complacencia de un trabajo bien hecho aumentan y su remuneración dependerá de su empeño (Escobar Pérez, 2007).

La utilización de la reingeniería aprovecha las habilidades internas que tiene la organización, como también saca provecho de las oportunidades que se presentan, tiene en cuenta las amenazas que están a la orden del día y finalmente saca beneficio de las caídas o tropiezos; todo el proceso de reestructuración se debe elaborar en base a los límites, para tener un panorama más amplio de lo que estará enfocado la dificultad y posiblemente la resolución, y para ello no se debe concentrar en las normas que se rigen sino formular nuevas leyes o ideas que puedan colaborar a un mejor rendimiento o beneficio (Lefcovich, 2004).

Para la reingeniería de una empresa es fundamental la visión con la que se maneja, ya que esta también deberá ser rediseñada, los inicios del proceso de la reingeniería no siempre son claros, muchas de las veces se desconoce con certeza hasta dónde puede llegar alcanzar, ni el cómo poder hacerlo. Una visión bien proyectada ayuda al negocio a encaminarse a los objetivos planteados y propone el alcance al que puede llegar, es una guía del cual en momentos de presión

o incertidumbre ayuda a seguir en el camino correcto, lo cual estará entrelazado con la reingeniería ya que una manifiesta una variación en el progreso mientras que la otra muestra a donde arribar (Hammer, 1994).

4. MARCO LEGAL

4.1 Constitución de la República del Ecuador

Según el artículo 1 de la Constitución, el Ecuador es un Estado Constitucional de derechos, es decir, que el deber primordial del Estado es garantizar el efectivo goce y desarrollo de los derechos establecidos en ella con la finalidad de alcanzar el buen vivir.

El artículo 283 de la Carta Magna establece:

El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

Lo anteriormente citado radica en la necesidad de establecer a las personas como sujetos de derechos y que sea el mercado quien responda ante el ser humano sin que esto menoscabe la necesidad del ser humano de realizar sus actividades económicas y acceder al mercado como fuente de desarrollo económico.

El artículo 284 numeral 2 de la Norma Suprema manifiesta: “La política económica tendrá los siguientes objetivos:

2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional

8. Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.

9. Impulsar un consumo social y ambientalmente responsable” (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Referente a las exportaciones, la Constitución señala en su artículo 306 que: “El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal”.

“El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza” (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Según lo establece el artículo 319 inciso segundo de la Constitución: “El Estado...alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional”.

La Constitución en su artículo 337 indica que: “El Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte y comercialización de productos para la satisfacción de las necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial a partir de una visión estratégica”.

4.2 Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017

El Plan Nacional del Buen Vivir establece las directrices en la que se encaminará el Estado en la lucha por alcanzar el bienestar común o llamado Buen Vivir.

Dentro del marco legal del trabajo investigativo es necesario mencionar los lineamientos u objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir que enmarcan la actividad comercial en la que se sitúa el presente proyecto. El objetivo 8 del Plan Nacional del Buen Vivir es aquel que se ha incorporado a beneficio del sector económico ecuatoriano.

“Objetivo 8. Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible” (Plan Nacional del Buen Vivir , 2013).

Entre las políticas y lineamientos que incluye el Plan Nacional del Buen Vivir se encuentra:

“Profundizar una política comercial estratégica y soberana, articulada al desarrollo económico y social del país.

Reducir los costos de transacción en las exportaciones a través de la mejora de infraestructura para el comercio, logística y optimización de trámites”.

4.3 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.

El Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones es el cuerpo normativo que rige para las personas naturales o jurídicas que desarrollan alguna actividad productiva, misma que se aplica desde el primer eslabón de la cadena de valor hasta la comercialización o exportación del producto, por lo tanto, al ser uno de los objetivos del presente trabajo de

investigación el análisis de la cadena de valor del banano es relevante mencionar y conocer la normativa en la cual se enmarca el desarrollo productivo de la fruta.

El artículo 4 del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones establece “La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:”

“o. Fomentar y diversificar las exportaciones”.

Artículo 72.- “Competencias.- Son deberes y atribuciones del organismo rector en materia de política comercial, las siguientes: a. Formular y aprobar las políticas y estrategias, generales y sectoriales, en materia de comercio exterior, fomento y promoción de las exportaciones, así como designar a los organismos ejecutores”.

Artículo 93.- “Fomento a la exportación.- El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

a. Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios;

b. Derecho a la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materias primas incorporados a productos que se exporten, de conformidad con lo establecido en este Código;

c. Derecho a acogerse a los regímenes especiales aduaneros, con suspensión del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos aplicables de naturaleza tributaria, de mercancías destinadas a la exportación, de conformidad con lo establecido en el libro V de este Código;

d. Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo;

e. Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional; y,

f. Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente Código y demás normas pertinentes”.

La normativa establece la obligación del Estado de fomentar la exportación, mismas que las realizará mediante políticas públicas orientadas al cumplimiento de dicha finalidad, lo cual

se considera un beneficio para los exportadores así como para el país a causa del ingreso de divisas que genera un rendimiento económico. Si bien es cierto tal como se expone se han establecido beneficios hacia el sector exportador, pero la pretensión del presente proyecto es incorporar una política pública que incremente las exportaciones de banano para lo cual se realizará un análisis de la cadena de valor de la fruta.

4.4 Resoluciones

Las resoluciones son mandatos internos que tiene cada organismo público dentro de su legislación, de los cuales se analizarán a organismo como: El Ministerio de comercio exterior (COMEX), Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR) y el Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca (MAGAP) con el fin de conocer las normas o leyes de peso que se deben de aplicar dentro del marco legal.

4.4.1 COMEX

El Comité del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) es un organismo delegado para autorizar la validez de políticas públicas a nivel nacional en base a la parte comercial, además de ser un ente regulador de todos los temas concernientes a este sector. Propicia diversas tácticas para el crecimiento comercial a nivel nacional e internacional, figurando en acuerdos bilaterales, atrayendo a inversionistas y gestionando la legitimidad del comercio exterior, con la finalidad de brindar un mejor rendimiento económico al país y a la matriz productiva (Ministerio de Comercio Exterior, s.f.). A continuación resoluciones del COMEX en base a incisos de exportación:

Resolución No. 041-2014 resuelve admitir la lista de documentación que será obligatorio a los exportadores para adquirir la concesión de Certificados de Abono Tributario, estipulado en el artículo 8 del Reglamento a la Ley de Abono Tributario, si llegase a existir alguna infracción con respecto a lo dicho se contraerá una multa (COMEX, 2014).

Resolución No. 026-2014 resuelve el comienzo de una investigación de salvaguardias de acuerdo a una norma de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el artículo 84 del Reglamento al Libro IV del Código Orgánico de la Producción, con el objetivo de obtener cifras de las variaciones de las importaciones con respecto a otros países parte de la Organización Mundial del Comercio (COMEX, 2014).

Resolución No. 576-2013 resuelve el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración tenga negociaciones tendiente a la suscripción de Acuerdos de Promoción de Relaciones Comerciales, Económicas, Industriales y de Cooperación con las Repúblicas de Líbano, Turquía, Árabe de Siria y el Estado de Qatar, en base al principio de beneficio mutuo y de manera compatible con la Constitución de la República del Ecuador y el Plan Nacional del Buen Vivir (COMEX, 2013).

Resolución No. 011-2015 resuelve la implementación de sobretasa arancelarias eventuales, con el objetivo de controlar el impacto de las importaciones y de esta forma equilibrar la balanza de pagos, de acuerdo al ad-valorem establecido para las importaciones a consumo de las sub-partidas respectivas (COMEX, 2011).

Resolución No. 006-2016 resuelve la realización parcial el programa de desmantelamiento de la medida de salvaguardia por balanza de pagos para el mes de abril del 2016, suprimiendo solo el 5% de sobretasa arancelaria. Además esta resolución también se ejecutará a partir del mes de abril del 2017. La eliminación de las sobretasas será de 40%, 25% y 15% a partir de los tres meses consecutivos de abril del 2017 (COMEX, 2016).

4.4.2 PRO-ECUADOR

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR, es un organismo que se compromete a la mejora de la comercialización exterior, implementando estrategias de promociones e inversiones que fortalezcan la económica del país en el mercado internacional. Principalmente se busca establecer que el país ofrezca productos de calidad con un valor agregado, siendo esta una vía de atracción hacia el inversionista y que se concatene con el desarrollo de nuevas tecnologías en el sector productivo (PROECUADOR, 2016). A continuación acuerdos que incentiven al desarrollo del comercio:

Protocolo de Adhesión del Ecuador al acuerdo comercial entre la Unión Europea, sus Estados Miembros, Colombia y Perú. Este acuerdo beneficiará a las pequeñas y grandes empresas del Ecuador referente al cuadro de incentivo que promueve el Gobierno, que conllevará a grandes beneficios en cuanto a la oferta exportable de productos agrarios, crecimiento en el PIB e inversiones (PROECUADOR, 2016).

4.4.3 MAGAP

El Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca (MAGAP) es el ente regulador que se encarga de organizar, proyectar, valorar, incentivar y monitorizar todo lo relacionado con el proceso de producción agropecuaria. Fomentando el crecimiento y progreso en los rendimientos de diferentes sectores de producción, como también a los trabajadores relacionados en esta labor logrando un beneficio mutuo (MAGAP, 2016).

Para futuro el MAGAP espera consolidar un sistema de información basado en un proceso de calidad, del cual las empresas productoras de bienes garanticen la estabilidad de la producción agrícola y medio ambiente, estableciendo un valor adicional al rendimiento económico, factores sociales y raíces culturales. A continuación se muestran los principales acuerdos o convenios establecidos por el MAGAP en referencia a las exportaciones y al sector bananero:

Acuerdo Ministerial 265, según el MAGAP manifiesta que el precio mínimo referencial de la caja de banano se establecerá en \$6.26 de 41.5 a 43 libras de tipo 22XU, que se regirá desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del 2017 (Paspuel, 2016).

Acuerdo Ministerial 350, sostiene que el precio mínimo referencial al pie del barco sobre la caja de banano exclusivamente para exportación este en \$6.16 para 41.5 libras de tipo 22XU, que se rige desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del 2016. El precio variará de acuerdo al tipo de caja que se adquiera (MAGAP, 2015).

Acuerdo Ministerial 502, menciona que se concederán incentivos para aquellos que poseen terrenos y que deseen realizar forestación y reforestación con objetivos de comercialización a nivel nacional. Quienes adquieran este beneficio deberán ser personas naturales o jurídicas, asociaciones, asociaciones productivas, comunidades (MAGAP, 2013).

Acuerdo Ministerial 289, de acuerdo al MAGAP expone un documento para tarjeta de embarque, para alentar y supervisar la producción del plátano barraganete y musáceas para la exportación. El propósito de esta tarjeta es básicamente tener un control de las cantidades de cajas de banano, otorgadas por el productor hacia el exportador. Si llegase el caso de que existiera un reclamo por parte del exportador en base al precio mínimo referencial o no estar de acuerdo con las cantidades entregadas, será un reclamo autorizado en la petición administrativa de reclamos (MAGAP, 2015).

Acuerdo Ministerial 100, el MAGAP acuerda un seguro agrícola con Agro-Seguro para establecer la sostenibilidad productiva, en favor de los pequeños y medianos productores agrarios, pecuarios, marineros y obreros. Se basará en una póliza que amortigüe las pérdidas de los cultivos producidos por catástrofes, clima o deterioro. Asegurando la solvencia en los ingresos de los productores, sembrado a largo plazo y la nutrición a la ciudadanía (MAGAP, 2015).

Convenio de Marco de Cooperación Interinstitucional para la ejecución del Plan de Mejora Competitiva del banano entre el MAGAP y COMEX. Establece el objeto de incrementar la rentabilidad en toda la cadena de comercialización del banano en particular a los productores a través de la implementación de tecnologías sostenibles, así también obtener mejoras en las relaciones entre entidades públicas y privadas, conseguir un mejor acercamiento al mercado exterior y crecer en la balanza comercial (MAGAP C. , 2011).

5. OBJETO DE ESTUDIO

5.1 Descripción e información de producto

Figura 2 Banano ecuatoriano



Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Recuperado de:
<http://www.proecuador.gob.ec/sectores/banano/>

El producto objeto de estudio del presente trabajo investigativo es el banano, los orígenes de la fruta se registran en Europa alrededor del siglo III A.C. Este fruto se propago desde

Indonesia hacia el sur y el oeste, tomando a Hawái pero la fruta no se introdujo en el mercado Europeo sino hasta el siglo X. A través del tiempo de las plantaciones de África occidental los portugueses lo llevaron a Sudamérica en el siglo XVI. En la actualidad las variedades de esta especie se han cultivado por todas las regiones tropicales del mundo, siendo la más cultivada de todas las frutas tropicales, ubicándose entre las cuatro más importantes en términos globales por detrás de la uva, los cítricos y la manzana (El Poder Medicinal de los Alimentos, 2003).

El nombre científico de la fruta es *Musa x paradisiaca* que es familia de las *Musaceae* puesto que de esta provienen todas las especies conocidas como banano, ya sea plátano, banana enana (más conocida en Ecuador como orito), el banano macho y banana roja.

Dentro del consumo diario, los Ecuatorianos consideran de gran importancia la fruta por su buen sabor, facilidad de consumo y por su gran aporte nutricional en cualquier momento del diario, cabe mencionar que el banano es requerido fundamentalmente para aquellas personas que necesitan un aumento de masa muscular, haciendo de la fruta un alimento infaltable en deportistas (El Poder Medicinal de los Alimentos, 2003).

Actualmente los principales importadores de la fruta son: Europa, Estados Unidos, Japón y Canadá, estimando una producción de 100 millones de toneladas métricas de la fruta para cubrir la demanda de los mercados de los tres países, toda esta producción proviene de países sudamericanos pese a que el mayor productor de banano es India con 30 millones de toneladas métricas anuales, las cuales son destinadas mayoritariamente al consumo dentro de su mercado interno siendo banano sudamericano reconocido a nivel mundial. China es el siguiente gran productor de la fruta con 10 millones de toneladas métricas, también consumidas en su localidad mayoritariamente (El Poder Medicinal de los Alimentos, 2003).

5.2 Descripción, especies y función del producto.

Entre las funciones del banano destacan sus aplicaciones medicinales y nutricionales.

- Funciones medicinales:

El Dr. Jorge Pamplona Roger en su libro *El Poder Medicinal de los Alimentos* especifica:

El banano es una fruta con alto contenido de potasio y baja en sodio ya que contenido de potasio en la fruta es de 36 mg y por cada 100 g de la misma contiene un gramo de sodio el cual previene la hipertensión arterial, las arritmias, la trombosis arterial e incluso el cáncer. El banano cuenta con una gran presencia de vitaminas B necesarias para que el músculo del

corazón produzca energía y de magnesio que se encarga de frenar el progreso de la arteriosclerosis y previene el infarto.

Otra aplicación medicinal del banano es que contribuye a neutralizar y reducir el exceso de ácido úrico causante de gastritis y la gota; a diferencia de lo que comúnmente se cree el banano no eleva el nivel de azúcar en la sangre ya que a diferencia de los azúcares refinados, el azúcar de la fruta se absorben más lentamente (El Poder Medicinal de los Alimentos, 2003).

- Funciones nutricionales:

El banano es una fruta altamente nutritiva y considerada ideal para la dieta diaria, entre sus componentes se encuentran los hidratos de carbono en un 21%; así como sacarosa, glucosa y fructosa, vitaminas B1, B2, B6, C y E. La fruta es rica también en minerales como potasio, magnesio y el hierro (El Poder Medicinal de los Alimentos, 2003).

Tabla 1 Composición del banano por cada 100 g parte comestible cruda

Energía	92,0 kcal
Proteínas	1,03 g
Fibra	2,40 g
Vitamina B1	0,045 mg
Vitamina B2	0,100 mg
Vitamina B6	0,578 mg
Folatos	19,1 mg
Vitamina C	9,10 mg
Vitamina E	0,270 mg
Calcio	6,00 mg
Fosforo	20,0 mg
Magnesio	20,0 mg
Hierro	0,310 mg
Potasio	396 mg
Grasa total	0,480 g
Grasa	0,185 g
Sodio	1,00 mg

Fuente: elaborado por Dr. Jorge Pamplona Roger, recuperado de: libro El poder de los alimentos, pág. 80

5.3 Características del cultivo (siembra, crecimiento, amenazas).

Figura 3 Cultivo del banano



Fuente: Manual del Manejo Agronómico del Cultivo-Agrocalidad-MAGAP Recuperado de: <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/inocuidad/manuales-aplicabilidad/manual-banano.pdf>

La planta del banano tiene una altura de 3,5 a 7,5 metros su tallo tiene forma de cilindro conformado por los peciolos de las hojas en forma de espiral, sus hojas son largas anchas y verdes de 1,5 a 3,5 metros de largo siendo mayor su longitud que su ancho. La planta genera frutos en racimo mismo que puede contener de 5 a 10 manos constituidas de 2 a 20 frutos; es decir en cada mano se desarrollan de 2 a 20 bananos, por lo que dado el peso del racimo la planta tiende a inclinarse hacia atrás. Debido a que la planta de banano no produce semillas utilizables para su reproducción, la planta produce partes vegetativas de la misma, conocidas como retoños o hijos los cuales al crecer se separan de la planta madre e inician el desarrollo de forma individual (Agrocalidad, 2015).

Dentro de las amenazas para la planta del banano en el proceso de producción se encuentran el Mal de Panamá, la Sigatoka, la Sigatoka Amarilla, la Sigatoka Negra, Moko o Marchitez Bacteriana, Picudo Negro, Larvas Defoliadoras, Thrips de la mancha roja, Thrips de la flor, Escarabajo Verde y Nematodos (Agrocalidad, 2015).

El proceso productivo de la fruta hay sub etapas que componen todo el proceso desde la siembra hasta cosecha en la primera etapa tenemos la selección del terreno, este debe ser bueno para la agricultura y preparado para una apropiada y constante limpieza para diferentes cosechas,

dentro de la selección del suelo debe de existir mecanización e implementación de drenajes y canales de riego para posteriormente proceder a la siembra (Agrocalidad, 2015).

El principal elemento para el nacimiento de una nueva planta es la selección de una buena semilla sea esta cepa, cebollín o meristema, por lo cual una buena selección de hijos sanos de una plantación que se conoce es la mejor garantía para evitar problemas de sanidad a corto y mediano plazo, algunas productoras de banano poseen su propio sistema de propagación con plántulas de producción local y otras importadas de países como Israel (Agrocalidad, 2015).

Figura 1 Siembra



Fuente: Manual del Manejo Agronómico del Cultivo-Agrocalidad-MAGAP Recuperado de: <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/inocuidad/manuales-aplicabilidad/manual-banano.pdf>

Según la información dentro del Manual del cultivo de banano la siguiente etapa dentro del proceso productivo del banano es el manejo de la planta durante en crecimiento de la fruta, ya que durante el desarrollo es cuando recibe todos los cuidados que la técnica moderna exige, tanto en las labores de mantenimiento nutritivo y protección a la fruta, todo esto es logrado de un proceso investigativo para lograr un buen manejo del cultivo. Entre las actividades en el periodo de desarrollo de la planta se encuentran:

Deshije.- eliminación de retoños o hijos que no son productivos. Esta etapa trata básicamente en mantener una secuencia entre la madre, el hijo y un nieto, seleccionando las mejores plantas para la producción.

Deshoje.- En esta etapa se procede a eliminar hojas no funcionales en la planta de banano.

Figura 2 Deshije de la planta



Fuente: Manual del Manejo Agronómico del Cultivo-Agrocalidad-MAGAP Recuperado de: <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/inocuidad/manuales-aplicabilidad/manual-banano.pdf>

Riego y Ferti-riego.- Es de gran importancia debido que en esta etapa proporcionaremos al cultivo todos los elementos nutricionales requeridos para alcanzar niveles óptimos en la productividad a través del sistema de riego, logrando alta eficiencia en los productos utilizados, no olvidando el cuidado del medio ambiente y la no utilización de químicos dentro de esta etapa de cuidado (Agrocalidad, 2015).

Calidad preventiva.- cuando la fruta está desarrollada debe ser cuidada bajo procedimientos establecidos de control de calidad así permitiendo la obtención de una fruta sana, limpio y de excelente sabor y calidad, siendo una etapa muy importante en el proceso de producción, dentro de los cuidados tenemos: enfunde del racimo, desflore, protección de gajos, apuntalamiento, deschire que significa quitar gajos o manos que no sirven, y finalmente la limpieza de bacterias del racimo (Agrocalidad, 2015).

Control Fitosanitario.- productores cuentan con personal altamente preparado y técnicamente calificado, con experiencia en manejos de plagas y enfermedades del cultivo, el personal deberá realizar monitoreo de prevención para la evaluación y discusión de procedimientos como manejo de fungicidas o abono para la planta de la mano con el cuidado del medio ambiente (Agrocalidad, 2015).

Figura 3 Cuidado y riego de la planta



<http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/inocuidad/manuales-aplicabilidad/manual-banano.pdf>

El último etapa en la producción del banano es el procesamiento, esta se lleva a cabo cuando la fruta llega a su punto de madurez fisiológica, la cosecha del banano es bastante delicada por lo que al momento de proceder el manipuleo esta siempre se lo realiza con la ayuda de herramientas y sistemas tecnológicos, además de seguir indicaciones primordiales para que el producto llegue a tener una buena comercialización (Agrocalidad, 2015).

La cosecha consiste en el corte del racimo en la que se puede implementar diferentes métodos entre los más conocidos están el corte con podón, la escalera o con guadaña. Listo lo mencionado se inicia con el enfundado de la cual a través de un calendario agrícola los agricultores colocan cintas de diferentes colores por semana para medir el tiempo de la fruta y se deberá calibrar el racimo en un rango de 39 a 40 grados para su calificación ya que en esta sección es cuando se desechan los racimos que no hayan logrado obtener una buena tecnificación (Agrocalidad, 2015).

Figura 4 Cosecha del racimo



Fuente: Manual del Manejo Agronómico del Cultivo-Agrocalidad-MAGAP Recuperado de: <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/inocuidad/manuales-aplicabilidad/manual-banano.pdf>

Una vez ya completado el proceso de la cosecha este pasara a la planta procesadora, donde los bananos serán dirigidos al patio de racimos de forma conjunta para su lavado en la cual se realiza el desmane y la selección. Posterior a ello se procede a realizar el proceso de deslegitimación en donde se pasa al banano a una balanza y se realiza el etiquetado y la fumigación (Agrocalidad, 2015).

Figura 5 Eliminación de látex natural en piscinas de agua



Fuente: Manual del Manejo Agronómico del Cultivo-Agrocalidad-MAGAP Recuperado de: <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/inocuidad/manuales-aplicabilidad/manual-banano.pdf>

5.4 Condiciones geográficas y climáticas para el cultivo.

Levantamiento topográfico: Es de vital importancia para la ubicación de canales de drenaje y de riego y tendido de tuberías, los lugares donde se construirán las empacadoras, el diseño y ubicación de los funiculares y cables vías, guardarrayas, entre otros.

Suelo: Los suelos aptos para el desarrollo del cultivo de banano son aquellos que presentan una textura franco arenoso, franco-arcilloso, franco-arcillo-limoso y franco- limoso; deben poseer un buen drenaje interno y alta fertilidad y buenas propiedades de retención de agua. No son recomendables para el cultivo suelos arcillosos con 40%. El pH ideal es de 6,5, pero tolera pH de 5,5 hasta 7,5.

Temperatura: La temperatura adecuada va desde los 18,5°C a 35,5°C. A temperaturas inferiores a 15,5°C el crecimiento se retarda, pero no se han observado efectos negativos con temperaturas de 40°C cuando la provisión de agua es normal. La pluviosidad necesaria varía de 120 a 150mm de lluvia mensual o precipitaciones de 44mm semanales. En la Costa ecuatoriana es necesario realizar riego debido a que la estación lluviosa y seca está bien definida. El banano requiere de buena luminosidad y ausencia de vientos fuertes (Agrocalidad, 2015).

El cultivo de banano en el Ecuador se concentra en lugares con climas cálidos y húmedos, entre los cuales destacan las provincias de Esmeraldas, Manabí, El Oro y Los Ríos; nuestro país no solo cuenta con un clima ideal para el cultivo de la fruta pues su producción se debe también a la gran riqueza mineral que poseen sus tierras, factores que influyen en el desarrollo de la planta y por ende de la fruta. El contar con un clima menos contaminado evita la propagación de plagas y enfermedades al cultivo, por lo tanto se reduce la cantidad de fumigaciones con fertilizantes lo cual beneficia al producto ya que se ve reflejado en su sabor y calidad siendo considerado como uno de los productos con la mejor calidad y sabor a nivel mundial (Agrocalidad, 2015).

5.5 Temporadas de producción.

El tiempo entre la siembra y la cosecha de la fruta es de 9 a 12 meses, la planta de banano no cuenta con una temporada específica de cultivo o cosecha de la fruta, puesto que el producto se desarrolla en el transcurso del año y puede ser recolectada una vez que éste se encuentre maduro, apto para el consumo o para su exportación, sin embargo la época invernal, es decir desde el mes de enero al mes de abril es beneficiosa para los agricultores ya que disminuye la utilización del sistema de riego puesto las lluvias reemplazan su trabajo (Agrocalidad, 2015).

5.6 Exportación del producto

El Ecuador se ha catalogado por ser un país altamente exportador de banano, pues las exportaciones de ésta fruta son las más elevadas en comparación al resto de exportaciones no

petroleras. La geografía y el clima del país facilitan el crecimiento y reproducción de las musáceas y por lo tanto interfiere directamente en la calidad del producto.

Es importante resaltar la importancia que tiene la fruta para la economía del Ecuador, la cual a través de los años se sitúa como la más importante seguida del petróleo en generar ingresos al fisco, lo que genera un ingreso importantes de divisas para el Ecuador y también genera empleo a personas de campo o de las ciudades (AEBE, 2011).

Las exportaciones siguen e crecimiento constante debido a la demanda de la fruta a nivel internacional, llegando a cubrir el 25% del consumo en el mundo en la actualidad, sobresaliendo en 1997 año en el que el abastecimiento superaba el 39% a nivel mundial, cifras que nos demuestran la calidad de fruta complementado por la labor diaria de cuidado de la fruta, no obstante existen falencias que nos permitan mejorar nuestra producción y ser aún más atractivos (AEBE, 2011).

5.6.1 Importancia histórica del Banano en el país.

El origen del banano en el mundo aparentemente está en el subcontinente hindú en Asia y en el sudeste climático y es trasladado a la América conjuntamente con las corrientes migratorias que se asocian con la dispersión de los seres humanos de ese continente hacia América. De allí que el banano, como otras variedades de las musáceas, creció desde aquella época en forma natural y salvaje en la región húmeda tropical de la América que abarca buena parte de Centro y Sur América (Salvador, 2003).

Ecuador inicia las exportaciones bananeras a partir del año 1919, periodo el cual informa que exporto 71,617 racimos de las de 100 libras. El estado ecuatoriano ha intervenido en la actividad bananera desde que inicia el cultivo en gran escala. La comercialización de banano en Ecuador inicio su comercialización en la década de 1950, aunque en la provincia de El Oro inicio la comercialización de su producción desde 1925 hacia los mercados de Perú y Chile (AEBE, 2016).

En los primeros años el comercio de la fruta constituía riesgo por carencia de vías de comunicación y falta de carreteras, la recolección por parte de productores domésticos en fincas se transportaba en mulas de carga hasta las estaciones ferroviarias y por vía fluvial hasta los puertos de embarques.

Sin embargo, Ecuador fue líder en el mercado internacional representando la cuarta parte del volumen comercializado, la producción y comercialización de la fruta desde entonces ha venido en crecimiento (AEBE, 2016).

Actualmente los productos de exportación en Ecuador se clasifican en tres categorías las cuales son: Exportaciones petroleras, exportaciones tradicionales y no tradicionales, las dos últimas se combinan para formar las exportaciones no petroleras. De las cuales el total de productos no petroleros, los cuales tuvieron mayor participación porcentual durante el 2013 fueron el banano y plátano, tal como se muestra en la siguiente figura (AEBE, 2016).

Tabla 2 Total de exportaciones por total de productos en 2013

Productos	%
Atún	2,4
Banano	21,8
Camaron	16,5
Cacao elaborado	4,8
Café y elaborados	2,0
Enlatados de pescado	12,9
Flores naturales	7,7
Productos mineros	4,9
Manufacturas de metal	3,5
Estractos de aceite vegetal	2,5
Manufacturas de cuero y plástico	2,1
Químicos y farmacos	1,9
Vehiculos	1,7
Madera	1,6
Harina de pescado	1,4
Jugos y conservas de frutas	1,4
Otras manufacturas textiles	1,1
Otros productos	9,9
Total	100

Fuente: Banco Central del Ecuador (2013), recuperado de cap. 3- Comercio Exterior: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Anuario/Anuario32/IndiceAnuario35.htm>

Con el objetivo de constatar la importancia de los productos a través de los años, recurrimos al método de Pareto el cual nos indica que los productos no petroleros medidos en toneladas métricas. Con estos resultados obtenemos que en volumen, el banano y el plátano son

los productos más importantes para el Ecuador ya que representan el 67% de dichas toneladas métricas exportadas tomando como referencia el periodo entre los años 2003 y 2012, seguidos por los elaborados de productos del mar que tan solo representan el 4% y en tercera posición, otros productos agrícolas con un 3% (AEBE, 2016).

El banano se posiciona como uno de los principales productos de exportación, según datos de Pro Ecuador, el 95% de la producción ecuatoriana que se exporta provee a 43 mercados internacionales. Por lo tanto, se concluye que el aporte de la fruta en la economía nacional es vital ya que su exportación genera ingresos substanciales para mantener la balanza comercial equilibrada y fomenta la producción nacional con mano de obra local (ProEcuador, 2016).

5.6.2 Producción nacional total y peso en la balanza comercial. Comparación con las exportaciones petroleras.

En el año 2015 la producción de cajas de banano por hectárea se incrementó en un 5% en comparación al año anterior. Esto se debió a que mejoró el precio spot promedio en el año aunque el precio oficial era inferior. Este incremento permitió financiar infraestructura, fertilización, y mejor manejo del control de la Sigatoka, enfermedad que afecta productividad y disponibilidad de la fruta exportable. El sector bananero según datos de MAGAP del 2015 genera alrededor de 2 a 2.5 millones de empleo tanto directo como indirecto, siendo un promedio de empleo directo de 0.8 hombres por hectárea de banano; este rubro incluye campo y empaque (MAGAP, 2015).

La variación de ingreso netos por más cajas de banano producidas es cuando se paga por caja el jornal y esta modalidad se da por lo general en productores que tienen más de 20.0 ha. Cuando los productores tienen menos de las hectáreas mencionadas, se paga por día sin importar la cantidad de cajas de banano producidas (MAGAP, 2015).

La productividad promedio (cajas/ha/año) se muestra según la siguiente tabla: (ProEcuador, 2016).

Tabla 3 Producción de banano periodo 2015

Estructura Productiva Nacional del Banano 2015					
Rangos	Nº Pedidos	%	Superficie Has.	%	Productividad promedio (Cajas por hectárea por año)
0 a 5	1.907	29,00	4.826	2,00	1.441
5 a 10	987	16,00	7.116	4,00	1.955
10 a 20	886	14,00	12.634	6,00	1.999
20 a 30	435	8,00	10.609	5,00	2.144
>30	1.403	33,00	126.854	83,00	1.932
Total	5.618	100,00	162.039	100,00	1.928

Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2016), recuperado de:
http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/06/PROEC_AS2015_PLATANO1.pdf

Con la finalidad de realizar una comparación entre las exportaciones de banano y las exportaciones petroleras, se ha incorporado gráficos que determinan las cantidades totales en valor FOB de exportaciones tanto bananeras como petroleras.

Tabla 4 Exportaciones de banano en toneladas y miles de dólares FOB (2000-2013)

Año	Total de exportaciones (Toneladas)	Total de exportaciones (miles dólares FOB)
2000	4.098.873	821.390
2001	7.375.251	1.665.510
2002	4.350.253	969.509
2003	4.764.749	1.100.981
2004	4.701.721	1.023.688
2005	4.853.066	1.085.462
2006	4.958.301	1.213.576
2007	5.288.865	1.302.732
2008	5.360.486	1.640.865
2009	5.728.696	1.995.950
2010	5.156.475	2.033.794
2011	5.778.170	2.246.350
2012	5.198.298	2.079.290
2013	5.559.757	2.375.986
Total	73.172.961	21.555.084
Promedio	5.226.640	1.539.649
Desviación estándar	758.364	509.686

Fuente: Banco Central del Ecuador (2014), recuperado de:
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Anuario/Anuario32/IndiceAnuario35.htm>

Según datos del Banco Central del Ecuador, en Noviembre del 2014 se reflejó que el petróleo alcanzo una suma de 12.410, 89 millones de dólares mientras que el sector bananero reportó 2.383, 42.

Tabla 5 Clasificación de insumos ecuatorianos

Comercio Exterior		
Exportaciones acumuladas (millones USD FOB)	Octubre 2014	Noviembre 2014
Primarios acumulados	18.501,05	20.135,50
Petróleo Crudo	11.504,22	12.410,89
Banano y plátano	2.156,48	2.383,42
Camarón	2.170,91	2.387,82
Flores Nautales	688,14	742,93
Cacao	422,42	488,73
Otros primarios	1.558,88	1.721,71
Industrializados	3.532,86	3.928,74
Derivados de petróleo	211,78	268,2
Manufacturas de metales	418,11	475,18
Químicos y fármacos	129,18	142,22
Manufacturas de textiles	111,21	122,32
Café elaborado	130,17	141,91
Otros industrializados	1.423,14	1.568,06

Fuente: Banco Central del Ecuador (2014), recuperado de:
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Anuario/Anuario32/IndiceAnuario35.htm>

5.6.2.1 Principales empresas, asociaciones y zonas productoras

Las principales compañías exportadoras de banano designadas por la AEBE hasta el mes de octubre del 2016 son treinta, de las cuales 70% representan las principales empresas y el 30% las pequeñas organizaciones que constan con poca participación. Quien lidera la lista es Ubesa también conocida como Dole Ecuador, pertenece a una compañía internacional que produce y comercializa diversas frutas y vegetales a nivel mundial, tiene como objetivo liderar la fruta ecuatoriana en mercados internacionales. En segundo lugar está la empresa Reybanpac que es empresa designada por la Favorita para la comercialización del banano, consta con ocho mil hectáreas alrededor del país y cuenta con certificaciones internacionales como Global Gap.

Tabla 6 Principales empresas exportadoras del banano octubre 2016

COMPAÑIAS EXPORTADORAS DE BANANO			
Año 2016 - Cajas SM 43			
#	Compañía	Total	%
1	Ubesa	26.551.292	10,03
2	Reybanpac	13.625.849	5,15
3	Truisfruit	12.789.740	4,83
4	Sabrostar Fruit	11.866.075	4,48
5	Asoagribal	11.111.566	4,2
6	Comersur	9.569.145	3,61
7	Asisbane	9.475.310	3,58
8	Ecuagreenprodex	7.179.292	2,71
9	Tropical Fruit Export	6.548.321	2,47
10	Oro Banana	6.107.319	2,31
11	Banacali	5.516.661	2,08
12	Frutical	4.926.051	1,86
13	Frutadeli	4.818.338	1,82
14	Exbaoro	4.185.361	1,58
15	Agzulasa	165.900	1,57
16	Exportsweet	4.149.775	1,57
17	Exp. Soprisa	3.934.337	1,49
18	Cabaqui	3.791.802	1,43
19	Delindecsa	3.696.007	1,4
20	Fruta Rica	3.386.905	1,28
21	Trinyfresh	3.322.048	1,25
22	Firesky	3.294.706	1,24
23	Damascosweet	3.144.208	1,19
24	Chiquita Banana Ecuador	3.090.220	1,17
25	Don Carlos Fruit	3.086.758	1,17
26	Dialinspect	2.876.550	1,09
27	Jasafruit	2.479.348	0,94
28	Coragrofruit	245.071	0,93
29	Mendoexport	2.405.599	0,91
30	Otras	81.169.907	30,66
	Total	258.509.461	100

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano en el Ecuador Recuperado de:
http://www.aebe.com.ec/data/files/Files_2016/PDF_2016/2doSemestre/CiasExpA_cum_Oct16.pdf

Entre las principales y pequeñas asociaciones bananeras que tiene el Ecuador

están:

- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE)
- Asociación de Pequeños Productores Bananeros “El Guabo” (APPBG)
- Asociación de Productores Bananeros del Ecuador (AGROBAN)
- Cooperativa de Producción bananera Pajonal
- Asociación de Agricultores Orgánicos y Ecológicos Banasol
- Asociación de Productores Bananeros del Cantón Naranjal y Zonas Aledañas
- Asociación de Productores de Banano y Frutas Tropicales
- Asociación de Pequeños Productores Nueva Era
- Corporación Agrícola El Retiro
- Cooperativa de Producción y Comercialización Agrícola Cobaoro
- Asociación de Pequeños Productores Bananeros Nueva Vida (APROBAVIN)
- Asociación de la Industria Bananera del Ecuador (ASISBANE)
- Asociación de Agricultores Bananeros del Litoral (ASOAGRIBAL)
- Asociación de Productores Bananeros del Cantón Naranjal y Zonas Aledañas
- Asociaciones de Productores de Frutas Tropicales Costa Verde, etc.

Zonas productoras

En Ecuador usualmente se tiene la percepción de que la zona productiva del banano se encuentra centrada en toda la parte costera del país, sin embargo en guías técnicas bananeras se establece diferentes zonas productivas ya definidas en todo el marco territorial ecuatoriano.

De acuerdo a la Guía técnica del banano las áreas bananeras se distribuyen de la siguiente manera:

Zona Norte: Se encuentran principalmente ubicadas dentro del territorio de Esmeraldas en el cantón Quinindé. También están en Santo Domingo de los Colorados y la provincia de Pichincha.

Zona Central: Comprenden tierras bananeras en el cantón de La Maná de la provincia de Cotopaxi, como también Quevedo que se encuentra ubicada en Los Ríos y por último Velasco Ibarra situada en la provincia del Guayas.

Zona Subcentral: La producción bananera subcentral se ubica en los cantones San Francisco de Pueblo Viejo, Ventanas y Urdaneta de la provincia de los Ríos y el cantón Balzar dentro de la Provincia del Guayas.

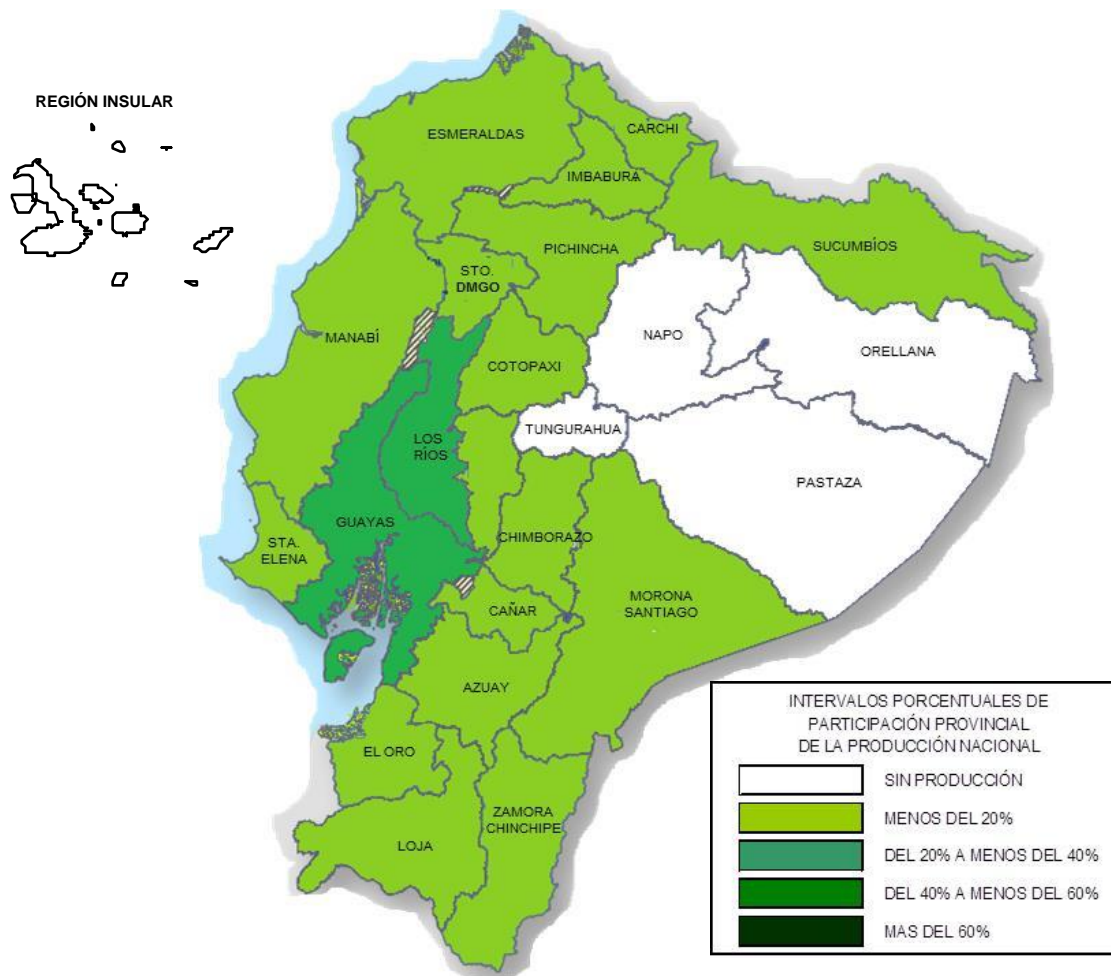
Zona Oriental-Milagro: Los terrenos bananeros se propagan dentro de la provincia del Guayas en tres cantones que van desde Yaguachi, Milagro hasta Naranjito.

Zona Oriental-El Triunfo: La producción bananera dentro de esta zona tiene alcance en el cantón La Troncal de la provincia del Cañar, Santa Ana de la provincia de Azuay, y el Triunfo del Guayas.

Zona Naranjal: Dentro de esta zona, las plantaciones bananeras se ubican en cantones de Tenguel, Naranjal y Balao que están situadas en el Guayas.

Zona Sur-Machala: Finalmente la zona sur se centra en todo el perfil Orense, de las cuales destacan los cantones como el Guabo, Santa Rosa, Pasaje, Arenillas y Machala.

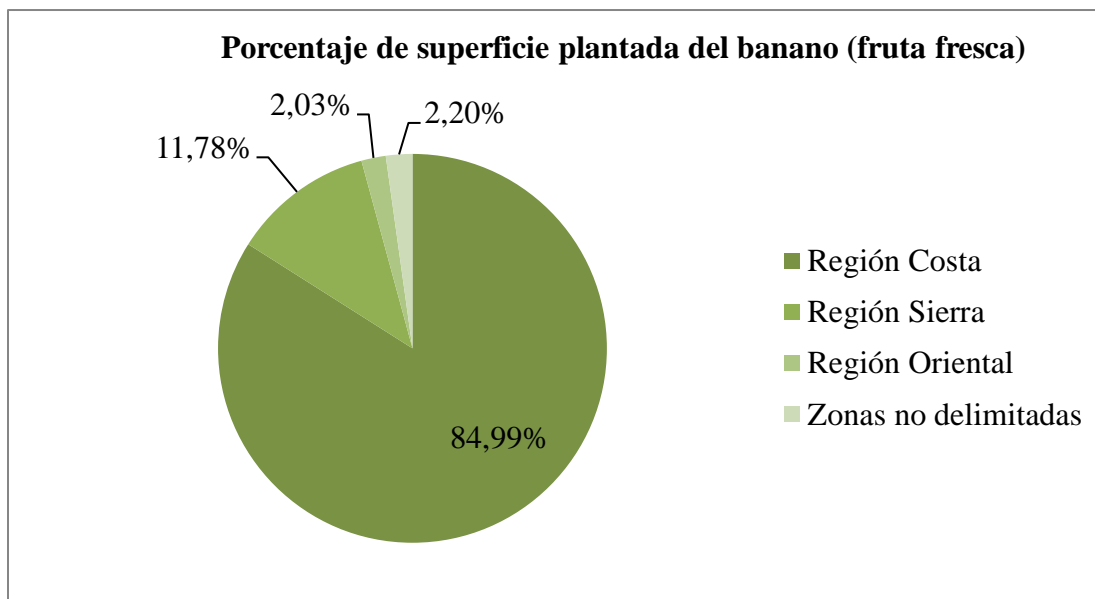
Figura 6 Producción de banano, según región y provincia



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos – Estadísticas agropecuarias. Recuperado de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas-agropecuarias-2/>

Adicional la producción bananera también se concentra en la parte amazónica del país como en Sucumbíos, Morona Santiago y Zamora Chinchipe, sin embargo entre el 40% y 60% de la producción nacional de banano se establece en el Guayas y Los Ríos.

Figura 7 Porcentaje de superficie plantada del banano (fruta fresca)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos – Estadísticas agropecuarias. Recuperado de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas-agropecuarias-2/>

5.6.3 Participación internacional.

El Ecuador se lo considera como el primer exportador de bananas alrededor del mundo; apetecido por diferentes mercados por su calidad, sabor y tiempo de reserva tanto para países de América del Norte, Europa y Asia. El desarrollo dentro del ámbito de exportación a nivel internacional ha hecho que se creara el Plan de Mejora Competitiva desde el año 2014 que permite reanimar todos los procesos que conllevan a la realización de la cadena de comercialización del banano (ProEcuador, 2016).

Ecuador ha tenido una gran participación a nivel internacional, del cual se ha logrado tener compromisos de venta de cerca de doce millones de dólares en este caso con Rusia. Además de la participación en eventos y ferias internacionales ha admitido promocionar mayor al producto ecuatoriano en cuanto a la innovación y valor agregado, permitiendo de esta forma

que el país supere las proyecciones en ventas e ingresos con respecto a periodos anteriores (ProEcuador, 2016).

Durante el 2015, casi el 50% de las exportaciones del Ecuador fueron destinadas a mercados exteriores, de los cuales constan: Rusia, Estados Unidos y Alemania con participación de 20.22%, 15,39% y 11.97% respectivamente. Además de otros destinos como China, Bélgica y Argentina tuvieron una colaboración media (ProEcuador, 2016).

5.6.3.1 Principales mercados.

En la tabla 7, de acuerdo a la AEBE muestra un comparativo de las exportaciones por destino acumuladas desde enero a abril entre el 2015 y 2016, donde los principales tres países están: Mar del Norte/Báltico, Rusia y Estados Unidos que representan el 62.84% de las exportaciones de banano ecuatoriano, mientras que el resto de países tienen un 37.16% de participación.

Por otro lado la plataforma de estadísticas comerciales que ofrece el BCE en base a los principales compradores del banano entre el periodo del 2013 y 2016 se encuentra Rusia como principal comprador de banano vendido 780.425.6 TM y un valor FOB de \$326.567.01 seguido de Estados Unidos, Alemania y Turquía para el 2016. Esto en base al banano de tipo “Canvendish valery”.

Tabla 7 Comparativo de las exportaciones por destino 2015/2016 - Según volúmenes de embarque acumulado (Ene-Jul)

	2015	2016	%
Mar del Norte/Báltico	49.723.639	47.008.315	-5,46
Rusia	39.751.224	42.186.634	6,13
Estados Unidos	29.903.218	30.495.322	1,98
Medio Oriente	22.852.643	19.558.590	-14,41
Cono Sur	12.724.440	11.568.247	-9,09
Oriente	10.855.633	11.995.068	10,5
Europa del Este	9.805.924	7.407.502	-24,46
Mediterráneo	9.020.381	14.910.925	65,3
África	3.833.569	3.211.708	-16,22
Oceania	1.481.158	2.103.258	42
TOTAL	189.953.844	190.447.585	0,26

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano en el Ecuador Recuperado de: http://www.aebe.com.ec/data/files/Files_2016/PDF_2016/2doSemestre/Destinos_Jul16.pdf

Tabla 8 Principales compradores del banano ecuatoriano 2013-2016

País destino	2013		2014		2015		2016	
	TM (Peso neto)	FOB / USD	TM (Peso neto)	FOB / USD	TM (Peso neto)	FOB / USD	TM (Peso neto)	FOB / USD
Rusia	1.265.119,2	521.626,2	1.270.968,7	534.702,5	1.256.178,4	547.112,3	780.425,6	326.567,0
Estados Unidos	752.535,1	347.713,2	807.898,2	369.586,2	876.228,6	416.404,9	545.343,3	260.905,1
Turquía	514.308,2	206.054,9	429.656,4	179.890,0	482.158,7	207.573,7	182.054,4	78.954,9
Alemania	391.021,8	169.485,4	679.140,2	294.594,0	712.367,0	323.841,0	476.335,8	211.356,0
Bélgica	283.640,2	134.018,6	263.838,9	119.562,9	260.468,1	121.880,5	119.081,8	54.114,4
Chile	346.809,1	117.217,0	184.103,4	53.023,1	197.202,3	55.549,5	113.595,6	32.298,4
Italia	231.777,2	104.563,2	235.089,6	104.042,4	176.735,0	81.756,2	205.929,8	92.276,2
Holanda	145.867,4	63.408,7	131.525,4	59.028,5	120.180,8	56.920,9	64.431,8	31.737,1
Reino Unido	105.682,9	46.018,5	134.954,8	61.427,5	169.073,0	78.469,6	66.257,7	30.189,1
Argentina	97.587,7	39.572,5	253.841,2	106.737,7	252.646,7	111.640,1	120.221,6	52.006,0
Japón	40.493,6	20.486,5	48.980,9	25.672,0	104.565,2	50.750,6	101.742,1	46.647,9
China	32.213,3	14.120,6	257.733,2	117.270,4	259.116,6	125.083,0	122.451,7	54.559,2
Grecia	75.745,8	34.660,9	75.430,0	33.123,8	76.486,2	34.272,2	62.657,6	27.345,1
Ucrania	153.285,6	62.890,0	173.050,8	72.110,9	107.061,1	46.023,7	76.176,2	32.490,7
Arabia Saudita	49.454,4	21.466,0	54.050,5	24.194,4	102.650,3	47.441,6	87.678,6	40.079,8

Fuente: Banco Central del Ecuador – Estadísticas de Comercio Exterior. Recuperado de:
<http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/BI/logon/start.do?ivsLogonToken=bceqsappbo01:6400@940012J2KIGNF9X5WOG6huWgM6UeF940010JqtBWchO6XVvVNN2OAMkS3u>

5.6.3.2 Principales competidores.

Entre los principales países competidores en producción y exportación del banano que tiene el Ecuador están: Filipinas, Guatemala, Colombia, Costa Rica, Perú, y Honduras. Del cual la mayor participación de las exportaciones bananeras se las llevan países latinoamericanos, sin embargo Filipinas es el segundo exportador más influyente que genera el 7% de la producción del banano mundial (FreshPlaza, 2016).

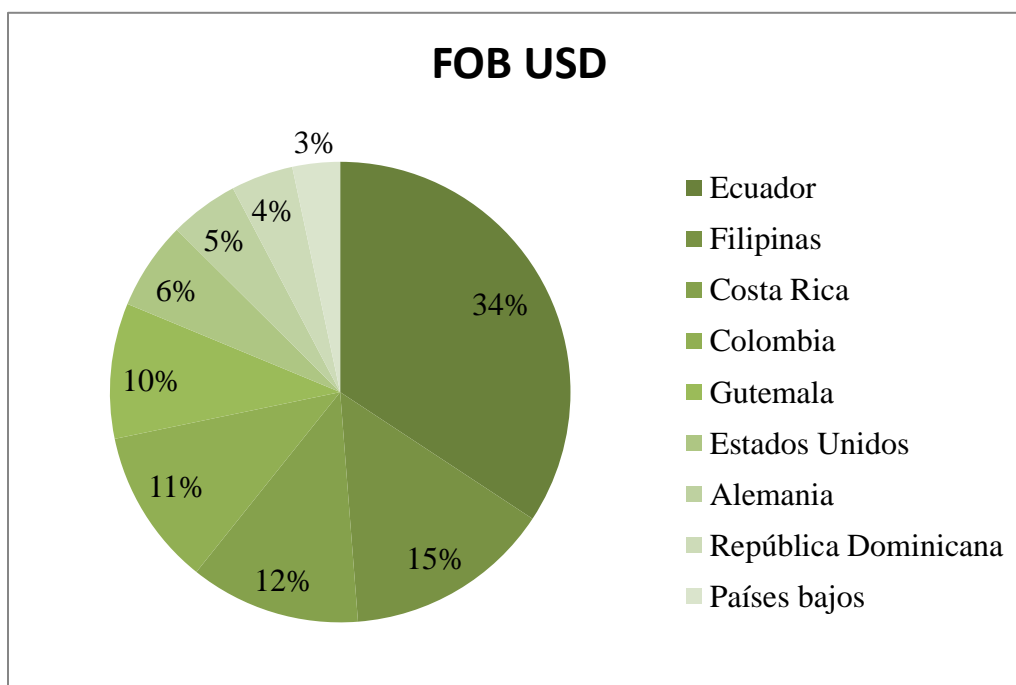
Tabla 9 Principales competidores del banano a nivel mundial 2010 - 2013

Año	2010		2011		2012		2013	
	Valor USD	Toneladas	Valor USD	Toneladas	Valor USD	Toneladas	Valor USD	Toneladas
Ecuador	2.033.794	5.156.475	2.246.350	5.778.170	2.081.978	5.205.352	2.332.207	5.460.838
Filipinas	319.296	1.590.066	471.152	2.046.771	647.880	2.648.369	912.705	3.201.905
Guatemala	385.396	1.497.771	476.321	1.560.303	618.314	2.033.236	651.954	2.097.296
Costa Rica	702.009	1.915.691	722.129	1.919.235	706.741	1.885.910	780.183	1.930.756
Colombia	748.100	1.802.581	815.318	1.915.255	822.010	1.834.936	763.859	1.643.108

Fuente: Trade-Map Sitio web: <http://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es&AspxAutoDetectCookieSupport=1>

Inicialmente India también encabezaba esta lista ya que genera grandes toneladas de producción bananera, pero este solo es distribuido dentro de su zona nacional por lo que una poca proporción es exportado a nivel internacional, por tal no se lo considera dentro de este esquema.

Figura 8 Exportaciones del banano 2014



Fuente: Fresh Plaza – Elaboración: Autores. Recuperado de:
<http://www.freshplaza.es/articulo/97383/Los-mayores-exportadores-de-bananas-del-mundo>

Hay que considerar que Bélgica también figura como uno de los países exportadores del mundo, sin embargo este país solo se encarga de la comercialización de la fruta mas no de su producción (RevistaElAgro, 2014).

La competitividad entre países latinoamericanos es más palpable al momento de exportar tales como Colombia, Costa Rica y Ecuador para llegar a mantenerse y establecerse en mercados como Canadá y Estados Unidos. A la vez también existe la competencia con países europeos como Filipinas, China, Malasia, Indonesia, Tailandia e India que pueden también distribuir el banano. La producción de los demás países es mayor comparada con Ecuador. Aun así nuestro país continúa como el principal exportador a nivel mundial, en el que aporta un 30% en la oferta de la comercialización de la fruta, figurando un 15% del total de las exportaciones del Ecuador (ProEcuador, 2016).

La tecnología en los campos productivos al momento de generar una cantidad considerable de cajas es baja, lo que refleja rendimientos de producción inferiores en relación a países cercanos como Colombia y Costa Rica. Además de no haber contado con acuerdos comerciales internacionales que permitan exportar el producto de forma más competitiva lo que produjo poca estabilidad en el comercio de este sector (RevistaElAgro, 2014).

A pesar de las diversas dificultades al exportar, en los últimos tres años la comercialización bananera ecuatoriana ha incrementado de modo que ahora los productores pueden producir más cajas por hectárea producida (ProEcuador, 2016). Vale la pena mencionar que para el primer semestre del 2016, el Ecuador figuró como segundo proveedor de banano para China, logrando una participación del 21.24%, dato que se mostró en la feria internacional “Asia Fruitlogística”.

5.6.3.3 Tratados económicos que involucran la comercialización del producto.

Años atrás las exportaciones bananeras no tenían gran auge en comparación a otros países extranjeros debido principalmente a la ausencia de acuerdos comerciales. Países como Colombia y Perú fortalecieron las relaciones con la Unión Europea lo que les permitió obtener mayores utilidades y ventajas principalmente en el precio y eventualmente hizo que los consumidores prefieran mayormente sus productos (Comisión Europea, 2016).

Actualmente Ecuador ya firmó el acuerdo comercial de multipartes con la Unión Europea lo que permitirá llegar a un mercado más amplio y ofrecer una oferta exportable sin aranceles, esto si se cumple la confirmación de los legislativos de las partes. Además este acuerdo posibilita enriquecer las relaciones entre los países involucrados con la UE como Colombia y Perú. La entrada a este convenio proporcionará el crecimiento en el cambio de la matriz productiva y desarrollo al sector económico del país. Diferentes productores podrán tener una mejor entrada preferencial de sus productos y sin limitaciones (Huertas, 2016).

Este acuerdo entrara en vigencia desde el 1 de enero del 2017 y durará alrededor de tres años. Particularmente se puso mayor énfasis a la parte sectorial del banano, que según declaraciones de una de las negociadoras dentro del proceso del acuerdo explicó que si Ecuador llega a rebasar un nivel establecido de cajas exportables, la UE podrá tener acceso a percibir un arancel dentro de ello, esto durante los tres años de vigencia (Huertas, 2016).

Esto se concatena a razón de que existía preocupación por parte de los diputados de la UE por la colisión que pudiera ocasionar la entrada del banano ecuatoriano, se creó el Mecanismo de Estabilidad del Banano (MEB) que será otro legislativo que acepta la cancelación de las tasas arancelarias establecidas a Ecuador desde un nivel de capacidad establecido de exportaciones, claramente esto bajo condiciones y hasta el 2019. A partir del 2020 Ecuador podrá exportar sin restricciones (EEAS, 2016).

Según declaraciones por parte del directivo de AEBE manifiesta que este acuerdo facilita la reparación del espacio olvidado con la UE, del cual se han desperdiciado cerca del 20% del mercado durante los tres años anteriores, debido a que ya existía tratados con Colombia y otros países que les permitía exportar sin aranceles. Ahora el nuevo reto del sector exportador ecuatoriano es llegar a las mentes de los consumidores europeos con un producto de calidad. Este acuerdo posibilita la introducción de trece empresas concatenadas con la producción y comercialización, como también las navieras entre otras (ElComercio, 2016).

Es importante destacar que dentro del periodo del acuerdo, si las exportaciones ecuatorianas llegan a ser realmente buenas, los aranceles que pagarán los importadores europeos por su traída, se podrá disminuir en un porcentaje representativo de acuerdo al peso de la caja en comparación de que si no existiera el acuerdo se llegaría a pagar más. Esto colaborará en el nivel competitivo de Ecuador con el resto de países (EEAS, 2016).

5.6.3.3 Apoyo gubernamental para la producción y comercialización del producto.

El apoyo del Ministerio de Comercio Exterior ha sido fundamental en el crecimiento de la comercialización del banano. Quién a su vez aliado con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, crean acuerdos ministeriales de diferentes índices legales, programas de desarrollo y estrategias que amparan a la producción y exportación de la fruta, del cual puedan generen buenos rendimientos. Esto es importante debido a que no solo beneficia a la producción bananera y a su exportación bajo una base de legitimidad sino que además genera riquezas y capitales para sectores estratégicos y económicos del país.

Entre los programas que destaca el COMEX y MAGAP son: Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional para la ejecución del Plan de Mejora Competitiva, Programa de Desarrollo de la Productividad de Pequeños Productores Bananeros, Proyecto Agro-Seguro, Programa Nacional de Innovación Tecnológica Participativa y Productiva Agrícola, Plan de Legalización Masiva de Tierras a Productores Familiares (Plan Tierras), Programa Nacional de Almacenamiento, Reconversión Agro-productiva en la Amazonia Ecuatoriana (MAGAP, 2016).

Por otra parte está el Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones PRO-ECUADOR, que es un organismo gubernamental encargado de potenciar las exportaciones a nivel mundial implementando programas de incentivo para pequeños y grandes productores

bananeros que puedan a posicionar su producto sobre los mercados mundiales siendo referentes de calidad y valor agregado.

Entre las actividades de apoyo que ejerce Pro-Ecuador con la Coordinación de Programas y Proyectos que favorezcan a la exportación bananera están: Proyectos Multisectoriales, del cual se encarga de la mejora y diseño de la imagen corporativa y página web, evaluación de desempeño, refuerzo de la competitividad a través de la implementación de publicidad como ferias internacionales, desarrollo de herramientas digitales E-marketing para generar mayores promociones el diseño de empaques y embalajes para la exportación que posibiliten el desarrollo dentro de la misma fase (Pro-Ecuador, 2015).

Consorcio de Exportadores de Banano Ecuatoriano de Comercio Justo, del cual prioriza la participación en proyecto de asistencia técnica de pre-internacionalización a ciudades de comercio justo en Suecia, como también la participación en la labor de exploración del mercado en Canadá y colaboración en el desarrollo del networking empresarial en las oficinas comerciales de Pro-Ecuador (Pro-Ecuador, 2015).

Finalmente el proyecto de exporta fácil, que permite a los pequeños productores prepararse e informarse en base a diferentes estrategias que otorga el Gobierno para la exportación del producto de una manera más sencilla y económica con el apoyo de correos del Ecuador (Pro-Ecuador, 2015).

5.6.3.3.1 Entidades gubernamentales directamente involucradas.

Existen diferentes entidades gubernamentales que destacan dentro del proceso de comercialización del banano, los cuales han aportado al desarrollo, progreso y a un buen proceso legal que manejan las diferentes entidades involucradas a este sector. Entre las que más destacan se detallaran a continuación:

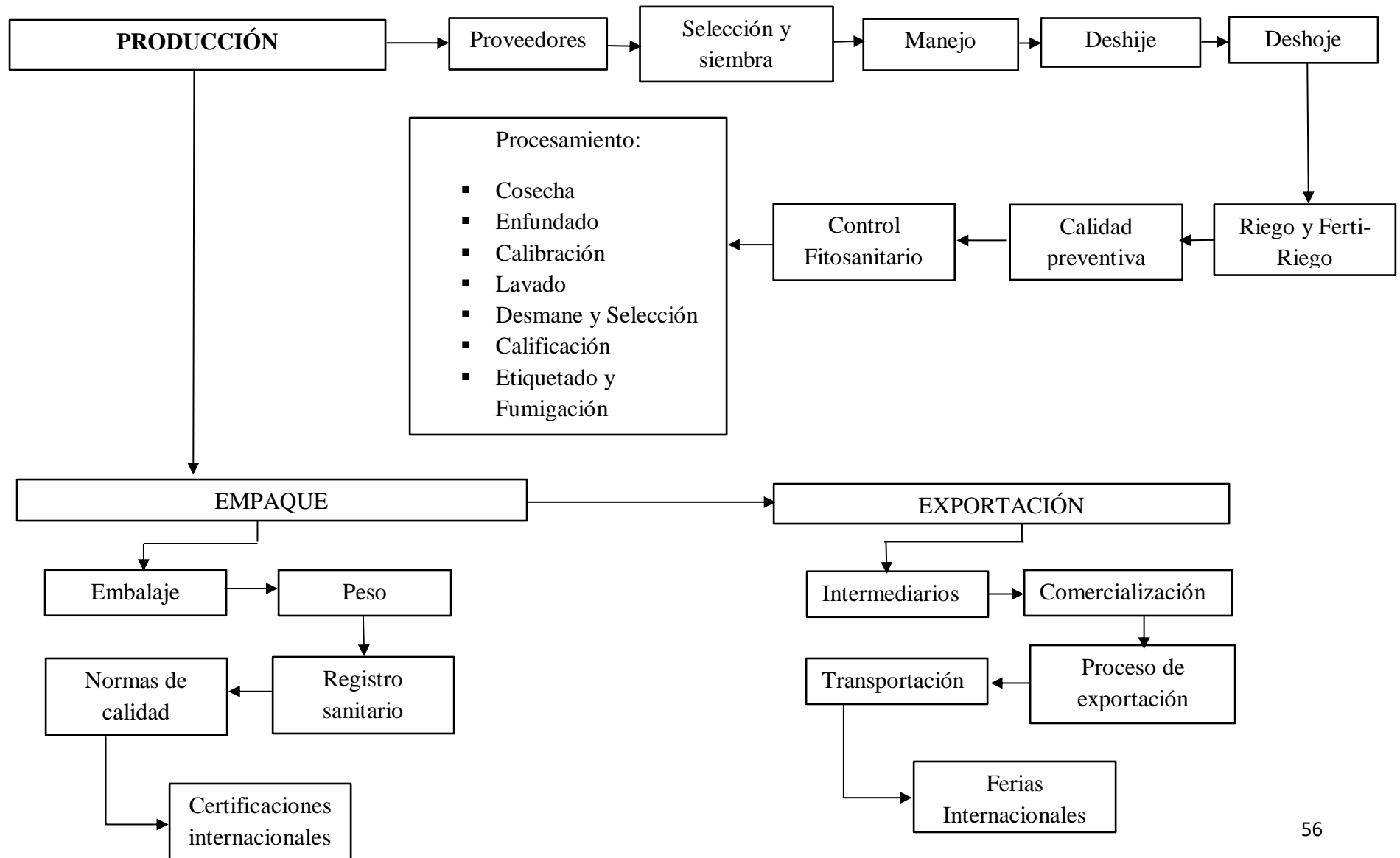
Entidad Gubernamental	Forma de involucramiento
Ministerio de Comercio Exterior (COMEX)	Encargada de implementar acuerdos estratégicos tanto para el sector público y privado que favorezcan a la producción y comercialización del banano. Determina la problemática en temas logísticos de exportación e identificación para mejorar las oportunidades en el sector productor y también desarrolla nuevas entradas de mercado y el consumo interno.

Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones (PRO-ECUADOR)	Se enfoca en la ejecución de políticas y normas de producción de exportaciones e inversiones al país, principalmente en la promoción de la fruta en mercados internacionales como la participación en ferias internacionales e inversiones en el país, además de fomentar mejores comercializaciones.
Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP)	Ente que ayuda a incrementar la productividad y el fortalecimiento dentro de la cadena de valor del banano. Provee a la producción bananera nacional abonos o tecnificación para combatir plagas y mejorar la fruta
Ministerio de Industrias y Productividad	Brindar beneficios a las pequeñas y medianas empresas, en este caso un aporte para los pequeños productores de banano en Ecuador, con el fin de que los beneficiarios reciban recursos no desembolsables.
Servicio de Rentas Internas (SRI)	Controla la frecuente evasión de tributos se maneja de manera independiente para que haya equidad en el pago de los impuestos, y ayuden como aportación económica al país, y por ende regula todos los impuestos que se generan las ventas de la fruta al exterior
Servicio de Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)	Entidad involucrada en toda la transición de declaraciones aduaneras para la exportación del banano. Facilitan el comercio exterior, con alto nivel profesional técnico y tecnológico, con estos sistemas los productores pueden acceder a la exportación de su fruta, basándose en el formato de aduana aumentarían los exportadores, dándole estrategias de diferenciación a sus productos para el mercado internacional, y de esta manera obtener mayores ingresos incrementando el comercio en Ecuador. El uso de este sistema permitiría volver un poco más equitativo el mercado disolviendo monopolios que generalmente se encargan de exportar la fruta, entonces es de gran importancia capacitación para los pequeños productores principalmente.
Asociación de Exportadores Bananeras del Ecuador (AEBE)	Es la encargada de evaluar las diferentes opciones, regulaciones y políticas presentadas por los directivos para un buen

	provecho del sector bananero. Promueve el desarrollo integral del sector exportador ecuatoriano.
Instituciones Bancarias financiera/ Cooperativas	Se involucra específicamente en la prestación de líneas de crédito para productores bananeros con el fin de mejorar en restructuración o proyectos, luego de del periodo de cosecha el efectivo era desembolsado más intereses estipulados por dichas instituciones.

6. ANALISIS DESARROLLO

Figura 9 Cadena de comercialización del banano



6.1 Identificación de componentes y autores

6.1.1 Proveedores

Los proveedores son sujetos que abastecen de productos considerados secundarios o complementarios pero de gran necesidad para la producción de un determinado bien, pues mediante la incorporación de aquellos abastecimientos conllevan a obtener el producto terminado y listo para su comercialización (Agrocalidad, 2015).

Los productores de banano requieren de diferentes insumos relevantes para la obtención de la fruta, pues el productor únicamente se dedica a la plantación, riego, cuidado y cosecha de la misma, es ese su rol dentro de la cadena de valor, pero los insumos necesarios para esta producción, unos indispensables y otros que servirán de complemento son obtenidos gracias a los proveedores, por lo tanto la participación de los proveedores es vital para alcanzar el logro deseado por los productores de banano (Agrocalidad, 2015).

Los bienes de los cuales se proveen los productores de banano son cartón, plásticos, fertilizantes y adhesivos con el logotipo del productor. Representantes de empresas proveedoras de insumos para la producción del banano, sostienen acuerdos de compromiso para minorar costos de producción, e incrementar la productividad permitiendo así la reducción en los procesos dentro de la cadena de valor. La buena relación y compromiso entre los proveedores de insumos y los productores de banano permite un mejor análisis del primer eslabón de la cadena de valor para determinar cuáles son los gastos en los que se incurren y reducirlos (AEBE, 2011).

6.1.2 Productores

Ecuador es un país con un clima ideal para la producción del banano, lo que ha generado un amplio interés por pertenecer al sector bananero, debido a que el consumo de la fruta es altamente demandado en países extranjeros donde se ha logrado una alta aceptación y reconocimiento de la fruta.

El banano se produce en las provincias de Manabí, Los Ríos, Guayas, El Oro, y Esmeraldas. En el año 2015 la producción de cajas de banano por hectárea se incrementó en un 5% en comparación al año anterior. El sector bananero según datos de MAGAP genera alrededor de 2 a 2.5 millones de empleo tanto directo como indirecto, siendo un promedio de empleo

directo de 0.8 hombres por hectárea de banano; este rubro incluye campo y empaque (Proecuador, 2016).

La superficie cosechada de banano se estima en unas 214,000 ha, en su mayoría en plantaciones tecnificadas y con certificaciones de estándares internacionales de calidad como las normas ISO, HACCP (Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos), Rainforest Alliance y GLOBALGAP; las variedades de la fruta que el Ecuador oferta incluye: Cavendish, orito o baby banana, y banano rojo (Proecuador, 2016).

Cabe mencionar que las buenas condiciones de orden climático y ecológico que tiene el Ecuador, permite que pequeños, medianos y grandes productores desarrollen la explotación de banano y plátanos, para así cubrir la demanda a nivel mundial los 365 del año. Dando como resultado una constante producción con poca variación a través de los años, según datos de la encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua del 2014 realizada por el INEC en el año 2010 la superficie cosechada de banano generó ganancias cerca de ocho millones de dólares estadounidenses. Mientras que en el 2013 fueron de seis millones de dólares.

La estructura productiva del banano se refleja en la siguiente tabla en la cual se aprecia la clasificación de los productores según la superficie de plantación; detallando que el 79% de los productores son pequeños abarcando hasta de 30 hectáreas, y poseen 25% de la superficie cultivada, los medianos productores son considerados aquellos que cultivan de 30 a 100 hectáreas correspondiente al 36% de la superficie de cultivos, y los mayores productores son aquellos que abarcan el 38% de la superficie de cultivos bananeros con más de 100 hectáreas, representando solo el 5% de productores a nivel nacional (Agrocalidad, 2015).

Tabla 10 Clasificación de productores y superficie

Tipo de Productor	Productores	Superficie
Pequeño 0-30 Ha.	79%	25%
Mediano 30-100 Ha.	16%	36%
Grande mas de 100 Ha.	5%	38%

Fuente: INEC, recuperado de: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Presentaciones/espac_2010.pdf

Estas pequeñas productoras suelen ser pequeñas fincas las cuales venden sus productos a las medianas y grandes compañías o en su mayoría pertenecen a una sociedad que regulan las ventas de sus productos. Los demás productores medianos y grande por lo general no son

regulados por ninguna asociación y venden sus productos directamente, ya sea para el consumo interno como para exportaciones.

6.1.3 Empaque

Figura 10 Proceso de embalaje de la fruta



Fuente: Manual del Manejo Agronómico del Cultivo-Agrocalidad-MAGAP Recuperado de: <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/inocuidad/manuales-aplicabilidad/manual-banano.pdf>

Los diferentes procesos en la producción de banano soy muy delicados, y se deben llevar a cabo con extremo cuidado.

El embalador es la persona encargada de revisar los clúster mientras este embalado y retirar las frutas y partes defectuosas, esto ayudara a que la futa permanezca en buen estado, este proceso se realiza cuidadosamente según las instrucciones para cada clase o tipo de embalaje, esto conlleva a mantener una buena presentación del producto y el cuidado de la fruta (Agrocalidad, 2015).

El siguiente proceso es el que le corresponde al pesador, el cual debe verificar que la balanza esté funcionando a su perfección en el transcurso del día para pesar el producto, este control es para eliminar el exceso de peso que se les da por error a las cajas y obtener el eso correcto y evitar también el estropeo o daño de la fruta, por último y no menos importante succionar el aire de las cajas con mucho cuidado es también uno de los procesos para comercializar el producto ya que evita el rompimiento de fundas por el exceso de aire después de dobla la dunda para sellarla y cubrirla con el cartón, este proceso es llevado a cabo en las fincas de los productores y emplean a personas del sector y la ciudad (Agropecuarios, 2014).

Todo proceso debe llevar controles en este caso los sanitarios son de gran importancia ya que este es un paso importante para la aceptación de los diferentes países consumidores del banano Ecuatoriano (Acero, 2016).

6.1.3.1 Requerimientos, normas y controles exigidos en el mercado exterior

El banano producido en el Ecuador al ser un producto de exportación, se encuentra sujeto a requerimientos y exigencias de alta calidad demandados en los principales mercados internacionales, razón por la cual la fruta de exportación cumplirá una serie de requerimientos en su presentación las cuales son: precisa curvatura, tamaño, grosor, peso, sin cicatrices, manchas, si la fruta no cumple con estos requisitos el banano es rechazado por caja, o clasificado como rechazo lo cual es una pérdida económica para la organización (Agrocalidad, 2015).

Unos inconvenientes que tiene por ejemplo la Bananera Nelly Beatriz considerado como mediano productor, al momento de aplicar las normas de calidad viene por las rigurosas exigencias por parte de los clientes a nivel mundo al el cual se basa hoy en día en la investigación de procesos y cuidado, justificando de esta manera que toda operación la realizan siguiendo los requisitos según el mercado demandante, existen procesos y requisitos dentro dl manipuleo al momento de la cosecha, clasificación, limpieza, empaque y traslado, esta situación se deben corregir para reducir pérdidas generadas precisamente por el incumplimiento de la calidad en el proceso de envase y embalaje de la fruta previa a su exportación (AEBE, 2011).

El cuidado se deberá mantener en el momento de traslado hacia las barcazas para exportación, dichas situaciones conllevan a la reducción de confianza en la calidad, ya que el producto como tal puede ser el mejor pero si hay un mal manejo de este hasta su venta los clientes no lo adquieren, recurriendo a la competencia (Agrocalidad, 2015).

Por lo tanto es de gran importancia que el agricultor-empresario implante sistemas de gestión de calidad estructurados de una manera sistemática cuya intensión sea cumplir con las normativas sanitarias y de calidad recomendadas para ser insertadas en un mercado en el cual puedan competir y mejorar su producción, los requerimientos de calidad se han convertido en un indicador de que el producto a consumir sea duradero, resistente, mientras que para temas nutricionales están relacionados factores como el buen sabor aroma, presentación, origen, y ausencia de contaminantes (Maldonado, 2014).

Los consumidores internacionales esperan consumir un producto que satisfagan sus necesidades, pagando un producto que considere una buena relación en calidad- precio, cumpliendo así gustos personales y preferencias.

Se puede definir a la calidad como el grado en que una combinación de particularidades inherentes cumple con ciertas normativas o requisitos, bajo determinadas condiciones de empleo (Nuñez, 2011).

Las diferentes normas de calidad como la ISO 9001, norma internacional que las empresas adoptan como una estrategia para competir en los mercados, esta norma es la encargada de garantizar que los procesos dentro de la producción son de alta calidad y cuentan con los requerimientos estipulados, al implementar las normas de calidad y control, hacen cumplir un objetivo el cual es garantizar la eficacia en el proceso del negocio (Mesquida, 2010).

6.1.3.2 Certificaciones Internacionales

Las certificaciones que se solicita al banano ecuatoriano dependerán de las necesidades y requerimientos que desee el comprador del país de destino. Entre las principales certificaciones internacionales que utilizan los productores y exportadores bananeros están:

Global Gap: Es una certificación referida por la Organización de las Naciones Unidas para el área de agroalimentación. Tiene lineamientos claros para el productor y para cada eslabón de la producción de la cual son inspeccionadas por un controlador. Esta certificación ha sido elaborada por comerciantes y supermercados europeos, donde su requerimiento se enfoca en todo el proceso agrícola y ganadero y están basadas en un reglamento de Buenas Prácticas Agrícolas.

Fairtrade International: Conocida también como el comercio justo. Se desarrolla en base a la integración entre el productor y el cliente, lo que da cabida a una mejor relación y grandes beneficios para la comercialización entre ambos agentes. Además proporciona mejores situaciones de vida y proyecciones a futuro. Para cada producto que contenga la marca de comercio justo manifiesta que el productor está de acuerdo con las normas propuestas y estará en la obligación de establecer un equilibrio en el vínculo comercial y en el mercado.

Naturland Standards: Esta certificación fomenta el cultivo orgánico a nivel internacional en la que más de 50.000 productores agrícolas están afiliados. Sus normas se basan principalmente en el sembrado y en requerimiento de los suelos o del ambiente.

Ethical Trading Initiative: Este es un tipo de certificado renovador creado por diversas organizaciones, asociaciones y voluntarios que enfoca mejorar el bienestar del productor con bajos recursos económicos.

USD National Organic: Esta certificado está especialmente orientada a los productores o exportadores que quieran comercializar sus frutas en el mercado de Estados Unidos. La cual autoriza al trabajador que sigue con las leyes internacionales en cuanto a los productos orgánicos y que además es emitido por el departamento de Agricultura de dicha nación (Proecuador, 2016).

Tabla 11 Certificaciones Internacionales requeridas de acuerdo a la región

Regiones	Europa	Norteamérica	Sudamérica, América Central y el Caribe, África y Asia	Australia y Oceania
Certificaciones	Global Gap	Global Gap	Global Gap	Global Gap
	Fairtrade International	USD National Organic	Fairtrade International	Fairtrade International
	Naturland Standards	Fairtrade International	Ethical Trading Initiative	
	Ethical Trading Initiative	Ethical Trading Initiative		

Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Recuperado de:
http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/09/PROEC_AS2016_BANANO.pdf

6.1.4 Exportación

6.1.4.1 Intermediarios

El intermediario tiene la función de la compra-venta del banano, en la que el productor podrá ejecutar la venta de la fruta hacia el intermediario o a través de asociaciones exportadoras, y posterior a ello podrá negociar la fruta con comercializadores nacionales o multinacionales. Actualmente los intermediarios bananeros también se pueden desempeñar como exportadores. Del cual a través de la implementación de un consorcio impulsado por Pro-Ecuador ayuda a los pequeños agricultores a laborar en el proceso de exportación, además de brindarles

certificaciones internacionales que colaborarán en su desempeño en el mercado mundial (Andes, 2013).

EL viceministro de Agricultura expone que esto es beneficioso para la cadena de comercialización del banano, ya que cuando se minora este eslabón en la cadena da paso al progreso en el proceso, cooperando el comercio para los productores (Andes, 2013).

6.1.4.2 Comercialización

Existen dos tipos de empresas que ejercen el manejo de comercialización que son: las empresas nacionales y transnacionales, quienes suministran el banano a todo el mercado mundial y que se detallarán en la siguiente sección.

Entre las principales empresas multinacionales están: Dole, Chiquita y Del Monte que controlan cerca del 65% de las exportaciones a nivel internacional, mientras que Fyffes y Noboa manejan cerca del 7% de participación. Estas cinco empresas dominan el 90% de las exportaciones del banano en el mundo.

Para las empresas nacionales dentro de la cadena no ejercen totalmente el proceso de exportación, ya que muchas de estas empresas solamente dirigen las cajas de banano hasta el buque. Esto debido a que existe un déficit en cuanto a una estructura, espacio y flota que permita llevar el producto hasta su distribución. Para ello se necesitara que se abran campos de inversión para la adquisición de flotas o arrendamiento de las mismas. Actualmente la empresa Noboa que es tanto nacional como transnacional es quien tiene completa toda la cadena de comercialización hasta el mercado de destino.

Para la negociación entre los productores/empresas nacionales y transnacionales se realiza a través de contratos para la adquisición del banano, las cuales en su mayoría son exportadas a mercados como Estados Unidos y Europa. Claro que posterior intervienen los importadores en su adquisición para distribuirlos a los minoristas.

La mayoría de los exportadores comercializan el banano a estas grandes empresas transnacionales, lo que da paso a la distribución del producto hasta el consumidor final. Para exportar el banano principalmente a los mercados que se mencionaron anteriormente existen diferentes restricciones que en ocasiones puede impedir al exportador entrar con facilidad. Por lo que se escoge la opción de exportar a Rusia o a Polonia. Para el exportador es más sencillo entrar a estos mercados de Europa del Este debido a que no tienen tantas limitaciones, sin

embargo los precios que ofrecen estos mercados son bastantes bajos, además de que se considera grandes costos de flete y poca adquisición del producto.

Un problema que se evidencia dentro de este eslabón es la ubicación geográfica del Ecuador. Debido a que grandes transnacionales situadas al oeste de Estados Unidos como también de Europa compran el banano a los países que se encuentran en Centro América, Colombia y por último a Ecuador. Como resultado de esto, la negociación se realiza ante el precio fijado por la transnacional y no por el productor o exportador que no se encuentra en mejores condiciones de negociar (BCE, 2004).

6.1.4.3 Proceso del Exportador

Una vez que el banano pasa a manos del exportador, se procede a realizar el proceso de exportación. Como primer paso el exportador deberá registrarse ante la SENA, en la cual tendrá que adquirir su respectivo RUC en el SRI, la adquisición de la firma digital y por último la inscripción en el sitio web del sistema aduanero ECUAPASS.

Dado lo mencionado se procede con el pre-embarque en el cual se realiza una transmisión a la DAE, donde tendrán que declarar documentos como la factura comercial, autorizaciones y certificaciones de forma digital para la declaración aduanera. En esta sección están involucrados el agente de carga, agente de aduana y el exportador.

Dado que se haya realizado la declaración aduanera, se inicia con el ingreso del producto al puerto, zona primaria o lugar de depósito transitorio. Del cual se entrega una concesión de documentos de transporte y se le dará un canal de aforo al exportador. El funcionario aduanero y el agente de carga serán los encargados de revisar esta documentación y luego se le otorgará al exportador la autorización de salida de la carga, todo esto designado como la sección de embarque.

Finalmente entra la sección de post-embarque en el cual se realiza un manifiesto de la carga para después se conciba la regularización de la DAE. Dado este requerimiento se concluye el proceso de exportación.

6.1.4.4 Transportación

En la cadena de comercialización el transporte se divide en dos partes: la primera desde la productora hacia el puerto de embarque en el cual se utiliza el transporte terrestre; y el segundo desde el puerto de embarque hacia el puerto de destino donde se utiliza el transporte naviero.

La transportación de bananos que se da desde la producción hasta el puerto de embarque es a través de camiones o furgonetas refrigerados, como también en cabezales, los dos últimos son más utilizados cuando se ha logrado obtener una tecnificación congruente en la calidad del banano. La carga pasa a tener una inspección fitosanitaria para luego ser consolidadas en contenedores que se enviarán al puerto de destino, pero antes se realiza una inspección en el sitio de acuerdo a requerimientos del mercado. La transportación desde las bananeras hacia los puertos tiene un tiempo promedio de seis a siete horas.

La refrigeración que puede tener el medio de transporte puede ser de 11.7°C (53°F) a 14.4°C (58°F), donde las cajas deberán ser ubicadas de forma cuidadosa debido a que la fruta es muy suspicaz de acarrear daños, más si no está en estado refrigerado (DspaceEspol, 2010).

En caso de que el transporte no se encuentre en condiciones de refrigeración, se recomienda que los camiones o trailers cuenten con apropiados lonas, caballetes, polvera, que la estiba sea espaciosa, que tenga aguantes contra golpes, tener buena ventilación y demás adecuaciones (DspaceEspol, 2010).

Figura 11 Transporte



Fuente: Manual del Manejo Agronómico del Cultivo-Agrocalidad-MAGAP Recuperado de:
<http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/inocuidad/manuales-aplicabilidad/manual-banano.pdf>

El transporte naviero del banano es uno de los eslabones tan primordiales como la etapa de producción. De este penderá que la fruta llegue en buen estado y en condiciones excelentes hacia el país de destino.

En cuanto al transporte marítimo, este se desarrolla dentro del puerto en donde se encuentran involucrados diversos organismos, instituciones y empresas. En este campo se organiza el proceso de traslado de la fruta cargadas en el barco desde el puerto de entrada hasta el puerto de destino, en esta fase se ejecutan diferentes procedimientos como la estiba, desestiba, el embarque, desembarco, traslado, recepción y entrega de las frutas.

Para la organización de la transportación se considera el proceso de embalaje, la marcación para un mejor manipuleo y la unitarización del producto para llevarlos sobre los pallets, donde cada una de ellas deberá ser colocada de forma segura respectivamente y no se podrá rebasar más de 48 cajas de banano.

Posterior a ello habrá supervisores que revisarán todo el proceso, tomando fotografías de los desembarcos, comprobando la colocación de cada contenedor con cuadrilla en el terminal, como también la manipulación del contenedor y su peso al momento de la partida desde el puerto y finalmente el traslado del contenedor hasta un costado del buque para su posterior embarque.

Es importante mencionar que se debe verificar que se realicen a cabalidad cada uno de estos pasos, comprobando las agencias aduaneras y marítimas, como también los derechos de traslado al puerto y embarque, inspección de sellos y la aprobación de la naviera para que el producto pueda partir (DiarioCorreo, 2016).

Figura 12Transportación Naviera



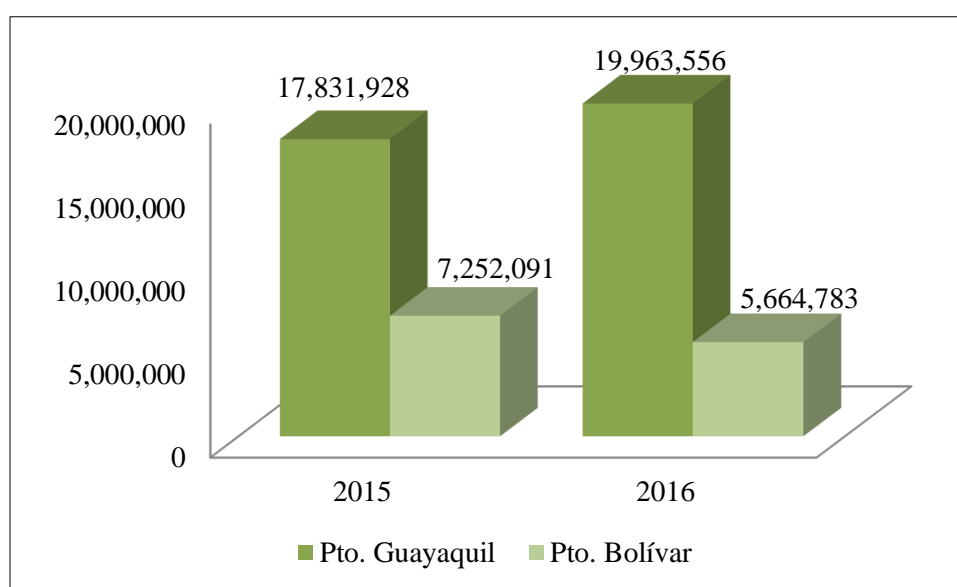
Fuente: Manual del Manejo Agronómico del Cultivo-Agrocalidad-MAGAP Recuperado de: <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/inocuidad/manuales-aplicabilidad/manual-banano.pdf>

6.1.4.5 Exportaciones por puerto de embarque

Los puertos de embarque más usados para la exportación bananera son el puerto de Guayaquil que representa el 70% de las exportaciones ecuatorianas y el puerto Bolívar donde el 90% de sus transportaciones son en base al banano (Containers, 2016).

De acuerdo al gremio de exportadores de la AEBE, muestra que las exportaciones acumuladas desde enero a octubre del 2016 para el puerto de Guayaquil es de un 75.85%. Mientras para el puerto Bolívar es de un 24.15% (AEBE, 2016). Por otro lado el puerto de Manta no consta exportaciones bananeras.

Figura 13 Exportaciones por puerto acumuladas Ene-Oct 2016



Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador Recuperado de:
http://www.aebe.com.ec/data/files/Files_2016/PDF_2016/2doSemestre/Puertos_Oct16.pdf

6.1.4.6 Precio

A través del acuerdo ministerial 265 decretado por el MAGAP, el nuevo precio de la caja de banano se establece en \$6.26 desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del 2017. Dicho precio se decretó a razón de que no se llegó a una buena negociación entre productores y exportadoras para la fijación del mismo.

Delegados de los productores consideran que no será muy beneficioso mantenerse en dicho precio, pero que por lo menos se podrá mantenerse en la labor. La AEBE y la Asociación de Producción, Comercialización y Exportación del banano han pedido bajar el precio debido a que consideran a que no será competitivo con los mercados internacionales (Telegrafo, 2016).

6.1.4.7 Ferias Internacionales

Una parte importante para la exportación del banano es la promoción y el impulso que se le da al producto hacia el mercado exterior. De la cual con el apoyo de Pro-Ecuador quien tramita todo lo relacionado a la participación de las empresas exportadoras en ferias internacionales, permite una mayor agilidad en el proceso de implementación de stands, pancartas y otros elementos que posibilita al comercializador ecuatoriano dar a conocer el banano y obtener nuevos contactos y relaciones comerciales. A continuación se muestran las ferias de mayor tendencia en el sector bananero:

PMA Fresh Summit: Esta feria se da a cabo en Orlado, EE.UU. Es una de las ferias más importantes en cuanto a frutas y vegetales frescos, de la cual se tiene acceso a más de 20 mil participantes, 900 expositores y alrededor de 60 países. Al ingresar con membresía se podrán obtener beneficios de un gran repertorio de clientes como también expertos que podrán acudir a la empresa a tener un mayor alcance y conexiones, como también buenas prácticas en relación a la exportación, dirección de la cadena de comercialización entre otros. Por lo general el evento se concreta en el mes de octubre de cada año (PMA, 2016).

Biofach; Esta feria se da a cabo en Alemania, de la cual presenta diversidades de productos orgánicos naturales, es una gran oportunidad para que las empresas obtengan buen posicionamiento y a su vez de contactar a clientes, socios potenciales y dar a conocer el producto como tal. Además presentan seminarios, conferencias workshop sobre contenidos actuales. Este evento se da a cabo en el mes de febrero anualmente (Biofach, 2016).

Otra feria Europea además de Biofach esta London Produce Show que se da a cabo en el Reino Unido muy reconocida a nivel internacional. En cuanto a Asia-Medio Oriente están las ferias: Gulfood en Dubái que se da en febrero; Foodex que se la realiza en marzo en Japón y por ultimo esta Asia Fruit Logistics en China que se da a cabo por el mes de septiembre (Proecuador, 2016).

6.1.4.8 Problemas que incurre la cadena de comercialización

Los principales problemas para los productores se concentran en el precio que reciben por caja de banano, la ausencia de demanda por la fruta y cambios climáticos. Así también los precios de insumos que aumentan a medida que pasa el tiempo o varían de acuerdo a la temporada; y primordialmente la carencia de mercados que imposibilitan a los pequeños

productores vender su fruta, afectando de esta forma a los productores independientes que poseen pocas hectáreas y por no integrarse a gremios o asociaciones (BCE, 2016, pág. 27).

Uno de los grandes problemas que ha venido acarreado al sector bananero es la devaluación de la moneda de los países comerciantes con respecto al dólar, como es el caso de Rusia. Lo que conlleva a la disminución de las importaciones de estos mercados y a la vez la baja demanda que afecta a las exportaciones ecuatorianas. En consecuencia países vecinos como Colombia se vuelven más competitivos ya que pueden rebajar su precio y los compradores preferirán comercializar primero con ellos. Para el año 2015 estas contracciones redujeron las compras de banano por parte de Rusia por devaluación de su moneda (Líderes, 2016).

Cabe indicar que los cambios climáticos también tienen participación en la dificultad en el proceso de producción, ya que generan pocas cajas de banano para la exportación. Por otra parte el papel de las transnacionales también complican de cierta forma la comercialización tanto para productores como exportadores, debido a que empresas como Chiquita ofertan un precio mayor a los productores ya que desean abarcar a toda su demanda, dejando a un lado a los exportadores nacionales. En contraste los productores tendrán que necesariamente que acordar con transnacionales para poder llegar su fruta a un país destino (FreshPlaza, 2016).

Otro obstáculo que se evidencia son los altos costos. Como están los impuestos aduaneros y el elevado coste de derecho para exportar, lo que causa complicaciones en la comercialización. Los importadores no siempre están conscientes de estas fases y las dificultades dentro de las mismas; muchas de las veces los productores y exportadores se han visto en la obligación de acotar mercados de negociación, perdiendo de esta forma oportunidades de comercio (FreshPlaza, 2016).

En cuanto al precio de la caja de banano para el año 2017 no es muy competitivo en la comercialización, debido a que tiene que pagar un euro más por tonelada en mercados europeos en comparación a Colombia y Perú al momento que entre en vigencia el pago de \$6.26 por caja de banano. De acuerdo al director de AEBE este precio dispuesto por el MAGAP incluido con aranceles y con el costo de pasar por el canal de Panamá, la caja llegaría a costar \$9.26 a precio FOB en mercados mundiales a pesar de llegar sin aranceles. Que en comparación es más alto como en Guatemala que se ofrece a un precio de \$7.70, Costa Rica a \$7.50 o Colombia a \$7.60 (EIUniverso, 2016).

Otro problema que existe, es que aún se siguen ofertando precios por debajo del establecido por el MAGAP por cada caja de banano, mayormente en la provincia de El Oro. Debido principalmente a que muchos intermediarios no pertenecen a gremio. Además de enfrentar complicaciones con la Sigatoka negra que actúa sobre los volúmenes de carga para el exterior, a pesar de negociar con precios por debajo del mercado (Expreso, 2016).

En plano tributario a través del tiempo existen tributos que directamente influyen en el costo de venta, por ende disminuyen también la simplicidad y rentabilidad de exportar, conocimiento que puede ser promovido por la Asociación de Bananeros, para que los productores tengan más detallado el conocimiento sobre el proceso de abaratar costos para competir.


El costo del transporte es uno de los que aumentarían a través del tiempo encareciendo la exportación por su alza de precios debido a factores como el incremento en el precio del combustible o mantenimiento, directamente los costos aumentan, y debido a la gran cantidad producida por parte del Ecuador los productores incrementen sus valor final antes de comercializar la caja lo cual reduce una reducción en exportaciones y por ende una reducción de ingresos para el Estado ecuatoriano. Servicios aplicables a comunicación internacional mejoras en aplicación para obtener mayor fluidez en el negocio son unas de las falencias en proceso de intercambio de documentos e información, y así permitir el acceso a una más rápida y accesible manera de comunicarse.

6.1.5 Agentes

6.1.5.1 Agentes directos

Exportadoras Multinacionales

Las exportadoras en Ecuador se pueden dividir entre multinacional y nacional. Entre las principales empresas multinacionales están:

<p>UBESA Guayaquil, Guayas</p> 	<p>Es la primera empresa productora y comercializadora de frutas a nivel mundial, mantiene cerca del 25% del nivel de participación en la exportación del banano. En cuanto al banano la organización se encarga de la producción y compra del mismo. Tiene plantaciones en Ecuador, Honduras y Costa Rica. Y compra a países</p>
---	---

	como: Colombia, Honduras, Guatemala, Ecuador entre otros.
<p>Chiquita Banana Ecuador S.A. Guayaquil, Guayas</p> 	<p>Es otra empresa bananera con manejo de un tercio en la comercialización a nivel internacional, se encuentra como la segunda multinacional más importante. La empresa tiene plantíos en América Latina y compra bananos a: Ecuador, México, Panamá, Costa Rica, Colombia, Guatemala y Nicaragua.</p>
<p>Compañía de desarrollo Bananero del Ecuador Bandecua S.A. Guayaquil, Guayas</p> 	<p>Es la tercera empresa privada multinacional mundialmente reconocida como vendedora de banano que se desempeña como productora, proveedora y distribuidora de frutas por más de 120 años. Labora en diferentes países latinoamericanos como: Ecuador, Costa Rica, Chile, Guatemala, Brasil, Colombia, Argentina entre otros. En Ecuador tiene su sede en Duran y diversas agencias en diferentes provincias del país.</p>
<p>Fyffes S.L</p> 	<p>Es una comercializadora de frutas a nivel internacional en especial el banano. Tiene su sede en Irlanda y se mantiene en cuarto lugar como exportadora del banano, quien a su vez distribuye sus productos principalmente a mercados de Europa. Esta empresa compra principalmente a: Brasil, Ecuador, Colombia, Honduras, Costa Rica y Panamá.</p>
<p>Bonita Premium Bananas.</p> 	<p>Esta empresa es liderada por el grupo Noboa en Ecuador y es una comercializadora de frutas además del plátano, manteniendo el 4 % de participación en la producción y exportación del banano. Es la primera empresa más importante del Ecuador y quinta más importante a nivel mundial.</p>

Exportadoras Nacionales

De acuerdo al directorio de exportadores del banano proporcionado por Pro-Ecuador existen 133 empresas nacionales dedicadas a esta actividad, de las cuales para el año 2015 las diez principales que destacan son:

Tabla 12 Compañías nacionales exportadoras de banano 2015

Empresa	Número de empleados	Categorías
Ubesa	150 en adelante	Grande
Truistruit S.A	50 a 149	Mediana
Reybanpac S.A	150 en adelante	Grande
Asoagribal	50 a 149	Mediana
Sabrostar Fruit Company S.A	50 a 149	Mediana
Obsa Oro Banana S.A	10 a 49	Pequeña
Comesur CIA LTDA	50 a 149	Mediana
Coagrofrut S.A	50 a 147	Mediana
Frutaric S.A	1 a 9	Microempresa
Exbaoro CIA LTDA	10 a 49	Pequeña

Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Recuperado de: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/09/PROEC_AS2016_BANANO.pdf

Haciendo una conexión con las principales empresas exportadoras mostradas por AEBE para el 2016 muestra que Ubesa, Truisfruit y Reypanbac siguen liderando el mercado nacional.

Además existe una exportadora bananera estatal que de igual forma se dedica a la compra y comercialización del banano llamada Unidad Nacional de Almacenamiento EP (UNA). Creada con el incentivo de fomentar la competitividad entre las empresas y el cumplimiento de las normas establecidas por la ley como acuerdos y convenios en todo el proceso de exportación, en especial el precio denominado para la venta de las cajas bananeras dadas por el mercado (UNA, 2014).

6.1.5.2 Agentes de Soporte

Dentro del círculo gremial que asocian y apoyan a diferentes empresas dedicadas a la producción y venta, comercialización, y exportación del banano en el Ecuador, se encuentran empresas que son representativas y claves para esta actividad, a continuación se detallan las más importantes para la producción de la fruta ecuatoriana:

- AEBE (Asociación de Exportadores de banano del Ecuador), asociación constituida en Febrero de 1999, mediante acuerdo ministerial expedido por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, creado con el objeto de promover el desarrollo integral de los exportadores logrando acuerdos entre sectores públicos y privados.
- ASISBANE (Asociación de la Industria Bananera del Ecuador), fue creada en 2006 con el fin de agrupar a todos los sectores que se ven involucrados en la industria del banano, productores, exportadores y proveedores. Tiene como objetivo representar a los afiliados a los diferentes organismos para resolver y brindarles apoyo en los casos necesarios.
- AGROBAN (Asociación de productores bananeros del Ecuador), tiene como objetivo el beneficio de todas las actividades entre sus 42 miembros, beneficios tales como institucionales y para la comunidad.
- MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca), creado con el propósito de mejorar y solucionar problemas que afectan de alguna manera a la producción bananera del país, lleva en marcha el programa de desarrollo de la Productividad de pequeños productores bananeros.
- COMEX (Ministerio de Comercio Exterior) el objetivo de esta institución es conocer la situación de la producción del banano brindando información y apoyo a 148 integrantes de comercio justo, con el fin primordial de ratificar el apoyo del gobierno, a través de MCE y su organismo adscrito, PRO ECUADOR a fin de que los pequeños exportadores posicionen su producto a nuevos mercados internacionales.
- PROECUADOR (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones) entidad encargada de implementar todos los acuerdos para la promoción de productos ecuatorianos alrededor del mundo, como también de inversiones en el país. Esta entidad entra principalmente en las ferias internacionales.
- SENAE (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador) es una organización pública dedicada a brindar el comercio justo entre las exportaciones e importaciones, haciendo cumplir todas las normas que rigen en su régimen. La SENAE entra en la parte del proceso del exportador como parte de la cadena de comercialización del banano.

6.2 Evaluación

6.2.1 Análisis cualitativo complementario

A diferencia del análisis cuantitativo, el estudio cualitativo es más representativo en el momento de la investigación, con diferente naturaleza de los datos de análisis, y el grado que incurre en la realidad social, es diferente el tipo de muestreo y procedimiento para el análisis de los datos, es importante porque complementa la realidad del caso, dentro del contenido de información suele encontrarse información cuantificable como no cuantificable, elementos que son objetivamente y subjetivamente comprensible, además la investigación cualitativa complementaria nos permite analizar aspectos de los fenómenos sociales que no son susceptibles de ser estudiados de manera metodológica cuantitativa sino solo se recurre al cualitativo en cierto caso (Palacios, 2007).

La investigación cualitativa tiene un importante potencial complementario en relación a los estudios cuantitativos, donde estas aportaciones permiten entender las creencias y experiencia de los productores en caso del proyecto; y en base a esas experiencias y comentarios poder complementar nuestras ideas para poder formar una propuesta de política pública.

A razón de completar la metodología sobre el análisis del proyecto integrador, se procedió a realizar entrevistas personales a agentes involucrados dentro de la misma que favorecieron en el desarrollo de la evaluación y a su vez fueron fuente de gran utilidad debido a que permitió comprender mejor los diferentes eslabones que la componen. De igual forma es una guía que permite detectar en que parte se necesitan mejoras para posterior proponer una política pública que mejore la producción y comercialización del banano a nivel internacional.

Esta metodología es primordial para llegar a conclusiones formales dentro de la información recabada en base y así podremos mejorar e implementar con hechos objetivos y subjetivos mejoras y si es posible la eliminación de falencias dentro de la cadena de valor.

6.2.1.1 Tipo de herramienta utilizada

La herramienta utilizada fue la entrevista que juega un papel importante en la investigación. Esta nos permite acceder a la parte mental de las personas, pero también a su parte vital a través de la cual descubrimos su cotidianidad y las relaciones sociales que mantienen; es llamado como instrumento de investigación que es suficiente para la realización del proceso investigativo y en muchos casos su uso es forzado y frecuentemente obligatorio en

temas de investigación en proyectos; es también considerada como uno de los instrumentos más poderosos de la investigación, que para fines de descripción y analíticos es de gran eficacia (McCrakent, 1991).

Mediante citas previas y posterior confirmación se permitió la entrevista personal con productores de banano específicamente en la ciudad de Machala, lugar donde se encuentran los principales autores de la producción de la fruta, y se recurrió a investigaciones que hemos realizado a través del estudio de la cadena de comercialización de banano.

Entre los involucrados en la entrevista tenemos:

Productores de banano en la ciudad de Machala donde pudimos conversar sobre experiencias en periodos anteriores y actuales de problemas que existen en la producción y comercialización de la fruta. Como también a profesores investigativos dentro del estudio del banano en Guayaquil.

6.2.1.2 Selección del informante

Elemento	Productores “El Palmar”
Unidad de muestreo	Dos
Nombres	Ing. Luis Monserrate; Ing. Tyron Valdivieso
Alcance geográfico	Av. 25 de Julio km 1,5, Machala, El Oro
Tiempo de recolección	2 horas – 27 de enero del 2017

Elemento	Productores - Banaoro
Unidad de muestreo	Uno
Nombre	Luis Polanco
Alcance geográfico	10 de agosto diag. Iglesia Providencia Edif. Banaoro - Machala, El Oro
Tiempo de recolección	1/2 hora – 21 de enero del 2017

Elemento	Profesores Investigativo
Unidad de muestreo	Dos
Nombres	Phd. María Isabel Jiménez; Ing. José Flores
Alcance geográfico	Km 30. Vía Perimetral 5, Guayaquil
Tiempo de recolección	¾ de hora – 25 de enero del 2017

6.2.1.3 Información necesaria

Elemento	Información necesaria
Productor	Proceso de producción del banano, principales problemas al momento de comercializar la fruta con exportadores, mejoras dentro del campo de producción, tecnificaciones requeridas para el banano, formas de mejora dentro del proceso de exportación.
Profesor Investigativo	Nivel de tecnología en el sector bananero, proceso de negociación con mercados internacionales, problemas dentro de la cadena de valor del banano, tipos de mejora, papel de las entidades gubernamentales, políticas públicas que renueven o progresen el proceso de comercialización.

6.2.1.4 Estructura entrevista

La estructura de la entrevista fue mixta, debido a que se realizaron preguntas tanto estructuradas como de opinión, en las que a medida que se desarrollaba la conversación se desplegaban preguntas espontáneas que favorecían a obtener una entrevista más completa y profunda. Por otro parte permitió una mayor flexibilidad y albedrío al adquirir la información necesaria en base a las diferentes problemáticas que existen en la cadena de comercialización del banano como también mejoras dentro de este sector.

Tipo de preguntas	Total
Información estructurada	2
Opinión	3
Total	5

6.2.1.5 Formato de entrevista

Tema	Pregunta
Posición actual del país en el mercado internacional	1.- ¿En base a su experiencia, nos puede indicar cómo se desarrolla la comercialización de este producto? ¿Cuáles son los puntos más fuertes que el Ecuador ha desarrollado, potenciado y que usted ha notado que ha permitido que el país alcance un porcentaje elevado del mercado internacional a la hora de venderlo?

Falencias en producción previa comercialización	2.- ¿Nos puede indicar en este caso que es lo que se tiene que mejorar, o en qué lugar tienen que apuntar las personas que venden o producen banano para poder en este caso obtener mejores ingresos o beneficio a la venta del producto?
Aporte adicional del gobierno al sector bananero	3.- ¿A la par de lo que ha hecho el gobierno, usted que considera que se deberían realizar para mejorar mucho la comercialización del banano?
Desempeño colaborativo entre el sector privado y el gobierno.	4.- ¿Cuál sería el papel del sector privado, los productores, los comercializadores, los intermediarios, que pueden hacer para que en conjunto con el gobierno puedan realizar una cohesión productiva en el cual el producto llegue a mejorar o acaparar mejores porcentaje de participación en mercado?
Entidades complementarias que potencien el sector bananero.	5.- ¿Qué otros agentes económicos más deberían integrarse a estos dos sectores para poder en este caso potenciar la producción y la comercialización de este producto a nivel internacional?

6.2.1.6 Resultados

Profesores investigadores:

De acuerdo a los puntos fuertes que el Ecuador ha favorecido para un mayor alcance de participación en mercados exteriores se basa en la calidad de la fruta, debido a que se lo ha potenciado mayormente y que de cierta forma ha permitido que sea la más preferida a nivel mundial y sea difícil de cambiarla por otro banano producido por otro país.

En base a las falencias que tiene el sector bananero, se consideró que el productor al tener muchas hectáreas de banano recurre a vender sus cajas hacia el mercado exterior, y para ello se ve en la necesidad de acceder a contratos para la asociación con gremios que realicen la comercialización, dificultando al productor exportar directamente. Además de existir muchos obstáculos al momento de comprar las cajas de banano del productor debido a que siempre se ofrece un precio menor que el establecido por la política de precio mínimo.

Actualmente los productores bananeros optan por cambiar de producción en vez de sembrar banano debido a que el beneficio es poco y el margen de utilidad es bajo y se incluyen factores como impuestos y aranceles que son muy altos, complicando hoy en día la comercialización o la factibilidad de enviar la fruta al extranjero. Además de no poseer una buena tecnología que beneficie a un mayor volumen de productividad.

Concerniente al sector gubernamental, realmente se requiere que las entidades internas se converjan de mejor manera para que el precio a escoger para la compra de cajas de banano sea beneficioso tanto para el productor y exportador. Asimismo que se apoye a empresas como Noboa o Reybanpac para ayudar a miles de familias que trabajan para ellas, puesto que no todo productor puede ser un exportador.

En cuanto a la coacción productiva entre el gobierno y el sector privado, la mejor forma de hacer un enlace provechoso es teniendo una buena relación y transparencia que permita que todas las fases y agentes involucrados en la cadena estén conectados y exista el apoyo mutuo que favorezca a la eficiencia en el proceso productivo y por ende a la comercialización.

Para las entidades complementarias que beneficien la productividad de la cadena del banano sería la introducción de un facilitador intermediario, interlocutor o conciliador que una en una sola voz la actuación del gobierno y la acción de política pública dentro del sector productivo. Que conozca lo que ocurre en todas las fases de la cadena de comercialización del banano alineada a la parte investigadora y que de esta forma se pueda cumplir la política pública con justicia social en base a cuestiones de pago y que abra al país sin tantas dificultades para exportar entre el que produce y el que exporta.

Productores de Palmar y Banaoro:

De acuerdo a la posición actual del país en el mercado internacional, los entrevistados respondieron que el banano se encuentra en una gran posición en cuestión de calidad y sabor de la fruta donde enfatiza la buena producción que mantienen nuestros trabajadores y la tecnificación de sus cultivos, dicha calidad de la fruta viene de promedio de la fuente principal como las condiciones climáticas en Ecuador como también la fertilidad de sus campos en el Litoral, esto causa una constante demanda por parte de los países internacionales.

De acuerdo a falencias en producción previa a la comercialización, se considera puntos importantes los cuales hay que mejorar principalmente en la producción donde no tenemos una especialización o búsqueda de capacitación por parte de los pequeños y medianos productores que generalmente venden su producto a principales exportadoras del país, estos productores con un buen manejo y capacitación llegan a tener una mejor producción en cuestión de calidad como aumento de las cantidades en cosecha por hectárea.

Aporte de sector gubernamental, principalmente importante para la participación de una buena producción por ciclo del cultivo, esta puede ser mediante subsidios y créditos a los

productores para que puedan invertir en sus cultivos para su cuidado y mejorarla calidad del producto que se va a ofertar en el exterior, productores actuales no cuentan con estas facilidades constantemente y no cumplen con los ciclos de fertilización necesarios que requiere el cultivo.

Enfoques de emprendimiento, por parte del sector público y privado conllevan aceptación en los mercados internacionales, la implementación de un centro tecnológico donde podamos diseñar nuevos tipos de banano amplificando el portafolio en tipos de nuestra fruta, lo que nos hace más atractivos principalmente por producir estas variedades en tierras Ecuatorianas que es el atractivo principal para los demandantes, hoy en día no se cuenta con otro tipo de banano además de Cavendish.

Relaciones objetivas para productores de la zona, mediante subsidios por parte del gobierno, facilidad al acceso a créditos para ampliar y tecnificar sus tierras y cultivo es indispensable para crecer como productor, un incentivo al acceso de capacitación del correcto cuidado de la planta y ciclos de fertilización, las asociaciones y ministerios como AEBE, MAGA podrían formular un acuerdo en beneficio de mejorar todas estas problemáticas con el fin de mejorar la comercialización de nuestro producto.

6.2.1.7 Comparación

En base a lo expuesto, un problema común que presentaron los entrevistados fue el precio al que se establece la venta de las cajas de banano, en el que mayormente no se respeta dicho precio. En el caso del productor le afecta mucho debido a que siempre le ofertan un precio menor que el establecido por ley y por otra parte al exportador no le conviene mucho dar el precio real debido a que en mercados internacionales, el precio ofrecido por el importador es bajo lo cual hace que el exportador salga también perjudicado al dar el precio real al productor. Por tal consideran que no se debe establecer un precio fijo por año, más bien un precio que sea flexible de acuerdo a las tasas del mercado.

Además el manejo en la producción del banano no es muy bueno, debido a la falta de un mayor cuidado en la planta que se debe a la dificultad de adquirir insumos como pesticidas entre otros que tienen costos elevados y no se ha logrado tener un contrato o subsidio que se financie con las fumigadoras para lograr un buen desarrollo en la producción del banano.

Por otra parte la enfermedad de la Sigatoka está siempre palpable en los cultivos del banano, que a pesar de que se han realizado investigaciones para combatir esta plaga, actualmente no existe una que la radique en su totalidad. Sin embargo, el desarrollo del estudio

tecnológico en este sector no está del todo avanzado, por lo que si estuviera permitiría contrarrestar las enfermedades o plagas, como también permitiría mayores estudios biotecnológicos desde la semilla para conocer un mejor nivel de producción hasta el final del periodo.

Otro punto importante que concuerda en las entrevistas es que para que exista una mejor coacción productiva entre el gobierno y el sector privado es que se fomente las buenas relaciones con ética, para que de esta forma la exportación de la fruta sea favorable tanto para los autores involucrados como para el mercado internacional. Además apoyarse en mayores capacitaciones para los productores concientizando la calidad del producto ya que desde ese punto se inicia el principio de una buena comercialización y para los exportadores brindarles mayores salidas al mercado sin tantas restricciones para que de esta forma la fruta sea más competitiva a nivel global.

6.2.2 Evaluación de la cadena

En esta sección se realizará una evaluación de las diferentes problemáticas que se encontraron dentro de la cadena de comercialización del banano. La evaluación se desarrollará a través de una calificación en base a la entrevista que se recabó para así determinar las prioridades para una política pública.

Se clasificarán los problemas objetivos que existen dentro de las etapas y de mayor relevancia en el fracaso productivo a través de niveles como alto y medio de acuerdo a la prioridad de requerir mejoradas mediante impulsores del sector público y privado, y el nivel bajo para las falencias que no tengan mucha relevancia o que están en condiciones normales que en este caso no serán necesarios mejorar pero si tiene la atención para algún caso futuro.

Tabla 13 Evaluación de la cadena de comercialización del banano

Problemas encontrados dentro de la cadena de comercialización del banano.	Calificación (baja – media – alta)
Oferta del precio de banano por debajo del establecido por el MAGAP para productores.	Alta
Precios altos de insumos por parte de proveedores.	Baja
Devaluación de la moneda en países importadores con respecto al dólar.	Alta
Cambios climáticos que dificultan el proceso de producción.	Media
Asociaciones con gremios para poder exportar el banano.	Media

Altos impuestos aduaneros, aranceles y elevado coste de derecho para exportar.	Alta
Precio de venta del banano poco competitivo en relación a países competidores.	Alta
Falta de transportación naviera	Baja
Afectación a la producción por enfermedades y plagas como la Sigatoka.	Media
Falta de capacitación a productores.	Alta
Accesibilidad a créditos financieros para mejoras de infraestructuras de producción.	Media
Desarrollo de centros investigativo para el sector bananero.	Alta
Sistema de producción.	Baja
Limitaciones en la variedad de tipo de bananos.	Media
Contratos con fumigadoras.	Baja

6.3 Propuesta

6.3.1 Política pública

La política pública es un mecanismo o acción que toma el gobierno, para lograr objetivos de interés público, estas políticas surgen de decisiones que conllevan sustentos de diagnóstico y análisis de factibilidad, es así que se generan las acciones efectiva de los problemas públicos específicos, en donde participa la ciudadanía en la definición de las falencias y las soluciones al caso (Franco, 2014).

En la historia del Ecuador se han realizado varias versiones de políticas sectoriales, para la industria se empezó con la ley de Fomento Industrial de 1957, está a la vez fue fortalecida con la creación de la junta nacional de planificación en 1962, y también con el ingreso de Ecuador al Pacto Andino de 1966. Estas políticas alcanzaron su mayor vigor cuando el estado ecuatoriano dispuso de abundantes recursos provenientes del petróleo a partir de 1973 (Castilla, 2008).

En los casos de las políticas sectoriales de mayor relevancia para el fomento de desarrollo industrial de 1957 fue el banano. En el periodo que gobernó Galo Plaza 1948-1952, se introdujeron una serie de políticas que apoyaban l sector bananero las cuales fueron exitosas. Dentro de estas políticas se destacaron políticas crediticias, cambiarias y de promoción, esto permitió que Ecuador pasara de ser productor marginal en 1948, al ser el país mayor exportador de banano a nivel mundial para el periodo 1954 (Castilla, 2008).

Según las experiencias en periodos anteriores, Ecuador ha progresado en múltiples campos sociales, pero el PIB per cápita real en 2002 era más o menos igual al de 1975, y también el nivel de pobreza, por esto podemos decir que las políticas públicas no sirven, ni mucho menos han hecho algo positivo para los ecuatorianos, el banano es constituido como el sector productivo más exitoso, problemas permanentes como la inestabilidad se hacen presentes a través del tiempo inestabilidad económica, y las políticas que vuelven inestables complicando la formación de consensos básicos y la construcción de instituciones inmunes a ciertas políticas o cualquier influencia de grupos de poder (Castilla, 2008).

Con el régimen de la dolarización, existe el reconocimiento general de que amplias reformas económicas e institucionales son mucho más necesarias que nunca, la necesidad de generar un mayor flujo de divisas para el país, que provean de medio circulante y la liquidez financiera para el estado, todo esto de incentivo en impulsar las exportaciones e inversión extranjera. El problema es que existen muchas políticas en cola las cuales han sido promovidas por los consensos (Castilla, 2008).

Es así que el sector exportador ecuatoriano, si bien ha mostrado gran dinámica y cierto grado de industrialización en décadas pasadas aún se continúa dependiendo de productos primarios y materias primas. Productos como el banano son susceptibles a las variaciones en sus precios en los mercados internacionales y también casi que no se generan valor agregado nacional (Castilla, 2008).

Es de gran importancia producir variedades de la fruta los cuales por su novedad conllevaran el valor agregado y más siendo un producto ecuatoriano, lo cual para el mercado internacional es uno de los más importantes por el sabor y calidad de fruta, y también se puede trabajar en la diversificación de los mercados internacionales de destino, esto disminuiría la altísima dependencia de los pocos mercados a los cuales cubrimos grandes cantidades de demanda (Castilla, 2008).

En el siguiente grafico mostraremos la importante que sería diversificar el mercado internacional para no solo depender de los mercados como Rusia, Alemania, Japón. Esto ayudaría a generar más producción nacional, más empleo y por ende si aumenta el comercio aumenta los ingresos del Estado. Este objetivo puede promoverse mediante la implementación de estudios donde se realicen modificaciones biológicas en las fibras de banano acoplándolo a

las exigencias del mercado demandante, previo a esto, se podría promover la incursión en ferias internacionales, donde se detallaría de la especie y calidad de las nuevas variedades.

Tabla 14 Exportaciones por grupos de productos y destino

Destino	Total	Primarios
América	68,9	50
América del Norte	40,2	42,5
EEUU	39,3	41,4
América Central y Caribe	10,5	0,5
América del Sur	18,2	7
Comunidad Andina	16	4,6
Mercosur	0,7	0,4
Europa	20,8	43,8
Unión Europea	15,8	29,7
Resto de Europa	5	14,1
Asia	8,8	5,3
África	0,1	0,1

Fuente: Banco Central del Ecuador- Destino de Producción, recuperado de:
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Anuario/Anuario32/IndiceAnuario35.htm>

En base de lo desarrollado en la tabla #13 sobre la “Evaluación de la cadena de comercialización del banano” para la elaboración de una política pública se tomó en cuenta las principales falencias dentro de las fases de la cadena que en este caso tengan una calificación alta que es considerada como crítica y que realmente necesite una mejora. Del cual será desarrollada a continuación:

La política pública a implementar se centraría en los problemas contra la producción del banano. Hoy en día no existe una capacitación para los productores ecuatorianos por lo que sería necesaria su implementación, esto sería muy importante tanto para el aumento de productividad por hectárea, incremento en el número de cajas producidas y por ende la aceptación y mejor abastecimiento en los mercados internacionales de la mano de mejoras en calidad para la fruta por dichos cuidados y tratamientos en enfermedades como la Sigatoka Negra. Además de conocer los tipos de tratamiento como la Musacara que trata este hongo y otros temas que pueden formar parte de la capacitación a los productores, como también será de gran importancia promover la implementación de un instituto investigador en favor de la producción

y diversificación de la variedad de la fruta para que los mercados internacionales tengan un amplio portafolio de varios tipos de banano.

6.3.2 Cadena Causal

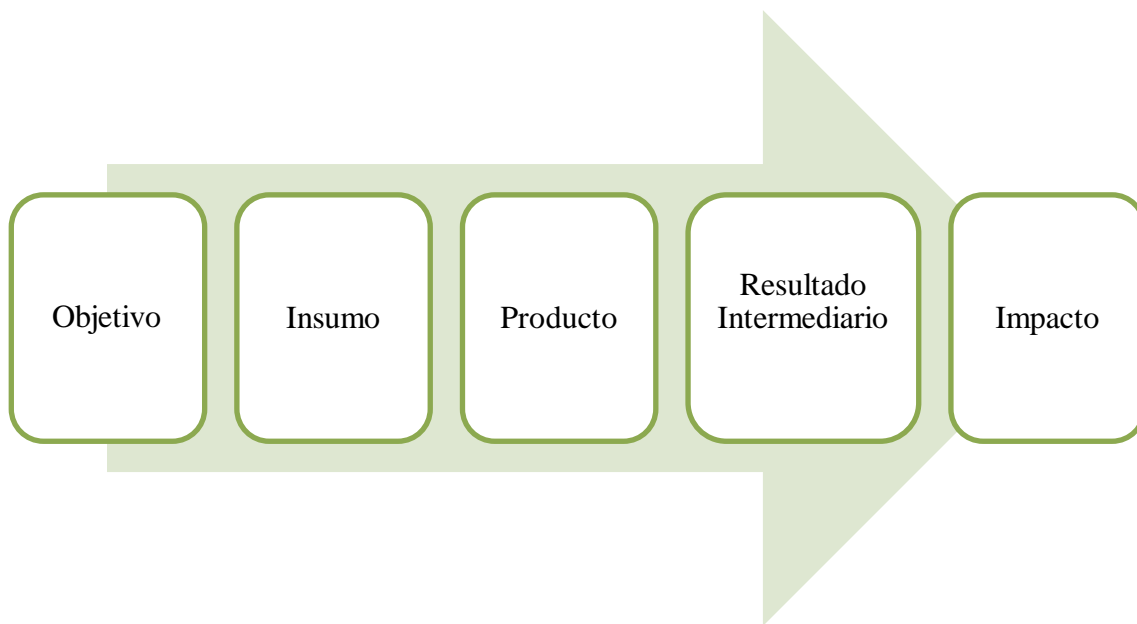
El análisis de la cadena causal está relacionado estrechamente con el pensamiento sistémico, lo cual genera que el pensamiento sistémico, se centra en el pensamiento dinámico de alguna manera y complejo que interactúan como una unidad funciona estructurada, los enfoques de la cadena son generalmente lineales, examinando causa y efecto. (Salazar, 2016)

Es una secuencia ordenada de eventos que unen causas de un problema con sus efectos, en cada uno de los eslabones de la cadena causal, se crean varias ocasiones que responden al porque suceden las cosas. Este método permite al proceso investigativo y al investigador de algún suceso, recorrer el sentido inverso, que genera el reconocimiento de forma clara hechos ocurridos, las condiciones ocurridas en nuestro caso las falencias dentro de los Eslabones de la cadena, factores que generan perdida en la producción, malos manejos en cuidado y tecnificación dentro de la producción generalmente que es donde podríamos centrarnos para mejorar estos problemas y por ende incrementar beneficios de ingresos brutos al estado ecuatoriano (Salazar, 2016).

En esta metodología se establecerá las siguientes partes:

- Objetivo.- Es el propósito o finalidad medible a la que se dirija la política pública
- Insumo.- Herramientas necesarias para lograr el objetivo propuesto.
- Producto.- Entidades que se medirán en base al objetivo.
- Resultado intermedio.- Factores de transición que conecta al insumo, producto y el nivel de impacto.
- Impacto.- Forma de medir el impacto que se quiere cambiar con la política pública directamente relacionada con el objetivo.

Se detallará a continuación el enfoque de la política pública a través de la cadena causal:



Objetivo	Optimizar el proceso de comercialización del banano a través del aumento de productividad por hectárea.
Insumo	Apoyo económico subsidiado por el gobierno a través del MAGAP para que a través de la contratación de técnicos y expertos tanto nacionales e internacionales brinden las capacitaciones necesarias para los productores bananeros. Creación de un centro investigativo tecnológico para el desarrollo de nuevas tecnologías e innovaciones en el campo bananero en complementación de investigadores sobre el tema.
Producto	Trabajadores o empleados de haciendas bananeras y el sector productivo bananero.
Resultado Intermedio	Innovaciones en el sector bananero. El productor tendrá mayores tecnificaciones al momento de producir la fruta por hectáreas resultando mayores volúmenes de producciones de gran calidad. Además la investigación para el sector bananero aportará en la producción y diversificación de la variedad de la fruta como también el combate en plagas.
Impacto	En qué porcentaje impactó la productividad por hectárea en la economía. El impacto de la capacitación a productores se medirá en el nivel de productividad por año, como también la calidad que oferta en el momento de venta. En el caso del centro de investigación se medirá por medio de las variaciones de las exportaciones en precios FOB por cajas de banano.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Dentro del objetivo general se encuentra el análisis de la cadena de comercialización del banano ecuatoriano, del cual a través de las herramientas de investigación cuantitativa y cualitativa se logró obtener el desarrollo y funciones que cumple cada uno de los eslabones de la cadena con sus respectivos autores involucrados. De igual forma nos mostró la importancia que refleja este sector en la economía para el país y para muchas familias ecuatorianas.

El empleo de una metodología correcta es esencial dentro de un estudio investigativo, en este caso sobre el análisis de una cadena de valor, puesto que es una guía que nos muestra la mejor manera de desarrollar los objetivos planteados y posterior obtener los resultados deseados. Para ello las diferentes herramientas que se utilizaron fueron el método científico, descriptivo, etnológico y una investigación mixta que se reparte en cualitativa y cuantitativa.

Para el caso de la utilización del método científico nos ayudó a recabar información lógica, útil y precisa para la descripción de diferentes términos. Además se incluye la importancia de una investigación descriptiva la cual nos aportó en la explicación detallada del objeto de trabajo como criterios, principios y normas, lo que permitió ser un estudio complementario en cuanto al análisis e interpretación de los datos tanto para la parte introductoria como del desarrollo del trabajo.

Al ser un proyecto relacionado con las negociaciones internacionales y actividades comerciales con diferentes países del banano, se consideró la implementación del estudio etnológico el cual permite el estudio de las diversas culturas o poblaciones que permitirá descubrir sus necesidades o posibles demandas del producto a exportar. Asimismo el estudio de caso es fundamental en el área de los negocios internacionales y otros que abarca a temas sociales. Por otra parte el enfoque mixto fue utilizado dentro del análisis de la cadena comercialización del banano a través de datos cualitativos y cuantitativos que permitieron un mejor desarrollo de forma integrada para deducir toda la información obtenida y lograr una mejor comprensión del mismo. Finalmente se utilizó la investigación histórica y documental que aportaron en la búsqueda de información de datos como también de datos secundarios es decir obtenida por investigadores para un mejor análisis.

La información por la que se recabó fueron de fuentes tantas primarias como secundarias como están las revistas online, paginas académicas, tesis, periódicos en línea, páginas web, mapas, ilustraciones entre otros que permitieron ser de gran aporte en el avance del trabajo.

Es importante el estudio de la cadena de valor puesto que nos permite analizar cada etapa que la compone como también quienes figuran dentro del todo el proceso, desde la producción, empaque, exportación hasta que el producto llega a manos del consumidor final para que de esta forma se pueda localizar aquellas falencias que obstruyen el buen proceso de la comercialización del banano y así mejorar aquellos eslabones que requieran de un progreso.

Dentro del objeto de estudio se pudo determinar que el banano ecuatoriano es reconocido a nivel mundial por su buen sabor y calidad, el cual se ha convertido en una de las fuentes de mayor relevancia económica para el país, situándose como el principal ingreso de las exportaciones no petroleras. Por ende se puede sostener que la producción bananera se establece como uno de los principales ejes del sector agropecuario del país.

Sin embargo el consumo de la fruta ha disminuido en los últimos años, debido principalmente a que su coste es superior que del resto de exportadores de banano de la región y también por la reducción de demanda provocada por factores externos.

Dentro de sus antecedentes muestra que el banano tiene tanto funciones medicinales como nutricionales, del cual está compuesta por hidratos de carbonos, sacarosa, glucosa, fructosa, vitaminas y minerales como están: el potasio, magnesio y hierro. Puede ser utilizado como un medio que previene la hipertensión arterial, las arritmias, la trombosis arterial e incluso el cáncer. Una de las enfermedades que siempre acarreado a los cultivos bananeros es la Sigatoka, que siempre estará palpable debido a que el organismo que causa esa enfermedad se ha hecho endémico, es decir donde este el banano va a existir la Sigatoka y desafortunadamente su variedad es susceptible a esa problemática.

El cultivo de banano en el Ecuador se concentra en lugares con climas cálidos y húmedos, entre los cuales destacan las provincias de Esmeraldas, Manabí, El Oro y Los Ríos; nuestro país no solo cuenta con un clima ideal para el cultivo de la fruta pues su producción se debe también a la gran riqueza mineral que poseen sus tierras, sino también a factores que influyen en el desarrollo de la planta y por ende de la fruta.

En el año 2015 la producción de cajas de banano por hectárea se incrementó en un 5% en comparación al año anterior. Esto se debió a que mejoró el precio spot promedio en el año aunque el precio oficial era inferior. Este incremento permitió financiar infraestructura, fertilización, y mejor manejo en el control de la Sigatoka (MAGAP, 2015). Según datos del

Banco Central del Ecuador, en noviembre del 2014 reflejó que el sector bananero reportó 2.383, 42 millones de dólares en exportación.

Entre las principales empresas exportadoras del banano para octubre del 2016 de acuerdo a AEBE están Ubesa, Reybanpac, Truisfruit, entre otras que suman la cantidad de treinta empresas que representan casi el 70% en el mercado, mientras que el 30% representa a pequeñas organizaciones que constan con poca participación.

Durante el 2015, casi el 50% de las exportaciones del Ecuador fueron destinadas a mercados exteriores, de los cuales constan: Rusia, Estados Unidos y Alemania con participación de 20.22%, 15,39% y 11.97% respectivamente (ProEcuador, 2016).

El tratado económico más importante que ha obtenido el sector bananero ha sido el convenio de multipartes con la Unión Europea. Lo que le permitirá llegar a un mercado más amplio, proporcionando el crecimiento en el cambio de la matriz productiva y desarrollo al sector económico del país, además de ofrecer una oferta exportable sin aranceles.

Las principales entidades gubernamentales directamente involucradas en el sector bananero están: el COMEX, PRO-ECUADOR, MAGAP, AEBE entre otras que son piezas fundamentales en el crecimiento de la comercialización del banano, debido a que aportan diferentes incentivos, programas y apoyo a los diferentes eslabones de la cadena.

En base al desarrollo sobre el análisis de la comercialización del banano abarca desde el proceso productivo la cual se divide en sub-etapas que van desde la siembra hasta la cosecha y termina en la exportación de la fruta. El comienzo de la parte productiva comienza con la selección del buen terreno que propicie una buena agricultura para que se puedan realizar las diferentes limpiezas para las cosechas, mientras que dentro de la selección del suelo debe de existir una mecanización e implementación de drenajes y canales de riego para posteriormente proceder a la siembra.

Es importante mencionar la buena selección de la semilla para prevenir cualquier tipo de problemas de sanidad y con ello proceder al manejo de la fruta dentro de la planta, puesto que en el desarrollo es cuando recibe todos los cuidados que la técnica moderna exige. Dentro de las tareas que se desarrollan en la planta están: el deshije, el deshoje, riego y ferti-riego, calidad preventiva, control fitosanitario, y finalmente el procesamiento que abarca toda la cosecha en la que se implementan diferentes métodos entre los más conocidos están el corte con podón, la escalera o con guadaña para posterior iniciar con el fundado y la calibración. Una vez

dado lo mencionado se procede a llevar los racimos de banano a la procesadora donde se los lavaran, como también se les hará el desmane y selección, la calificación, etiquetado y fumigación.

La superficie cosechada de banano se estima en unas 214,000 ha, en su mayoría en plantaciones tecnificadas y con certificaciones de estándares internacionales de calidad como las normas ISO, HACCP (Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos), *Rainforest Alliance* y GLOBALGAP.

En la siguiente sección entra lo que es el empaque que se le ha desarrollado en base a la forma de embalaje del cual se tiene que verificar los cluster mientras se está en ese proceso, retirando las frutas y partes defectuosos. Luego prosigue con el peso donde se debe verificar que la balanza esté funcionando a su perfección en el transcurso del día para pesar al producto, este control es para eliminar el exceso de peso que se les da por error a las cajas y obtener el peso correcto. Posterior se comprueba que se cumplan con las respectivas normas de calidad, registro sanitario y finalmente que estén registradas con certificaciones internacionales de acuerdo al país que lo importa.

Finalmente tenemos al eslabón de la exportación, que comienza con los intermediarios que cumplen con la función de compra y venta del banano y que a la vez estas entidades pueden desempeñarse como gremios o asociaciones. Posterior viene lo que es la comercialización, del cual es el encargado de exportar la fruta al país de destino y que se clasifican tanto como empresas nacionales como multinacionales.

Para el caso de la transportación naviera, es uno de los eslabones tan primordiales como la etapa de producción. De este dependerá que la fruta llegue en buen estado y en condiciones excelentes hacia el país de destino. Aunque esta labor mayormente es realizada por el país importador.

Los puertos de embarque más usados para la exportación bananera son el puerto de Guayaquil que representa el 70% de las exportaciones ecuatorianas y el puerto Bolívar donde el 90% de sus transportaciones son en base al banano (Containers, 2016).

Finalmente dentro de esta fase están las ferias internacionales que son de gran aporte para las empresas exportadoras ya que favorecen a la promoción, relaciones comerciales y comercio del banano. Además que se tiene el apoyo de instituciones como Pro-Ecuador quien

tramite todo este proceso. Entre las principales ferias están: *PMA Fresh Summit*, *Biofach*, *London Produce Show* entre otras.

Después de haber analizado toda la cadena de comercialización se puede concluir que se deben de aplicar cambios en ciertos eslabones como la producción. Lo que nos lleva a enfocar, motivar y dar una mayor cabida y perspectiva al productor sobre el beneficio del cambio o constancia de involucramiento a través de capacitaciones que incrementen su productividad y tratamiento en el cultivo.

Dentro de la evaluación se plantearon diferentes problemas que existen en la cadena, las cuales fueron separadas por una calificación de baja, media y alta. De las cuales quienes obtuvieron una calificación alta, se tuvo en consideración para la focalización de una aplicación en base a la política pública, por ejemplo en la producción que es donde se generan mayores irregularidades o falencias, se propuso la capacitación para productores bananeros que permita el aumento de productividad por hectárea bananera que incremente el número de cajas producidas y por ende la aceptación y mejor abastecimiento en los mercados internacionales. Como también la implementación de un nuevo centro de investigación tecnológica que promueve nuevos estudios en base al banano, que logre la diversificación en tipos de variedades de la fruta, que obtenga también mejores métodos que contrarresten las enfermedades y plagas dentro de los cultivos, entre otros.

Adicional de lo analizado con las evaluaciones de la cadena, se considera que se podría haber obtener mucha más información si se hubiese conseguido una entrevista con entidades gubernamentales como el MAGAP o PROECUADOR. A pesar de que la información que se recabo durante todo el desarrollo de la tesis es valiosa, hubiese sido interesante poder conocer a fondo el aporte del sector público.

Se deberían promover ferias internacionales luego de ejecutar mediante estudios por parte de centros investigativos. Como existen en Brasil que actualmente generan variedades en la calidad de la pulpa con los nuevos tipos de fruta. El valor agregado de estos productores que optaran por cultivar variedades y no solo por el Cavendish, generará ganancias en el comercio ecuatoriano y por ende incrementaría el empleo y producción, esto también creará diversificación en el mercado demandante por no solo ofertar una variedad de banano, provocando el incremento de promoción de nuestro producto a través de ferias internacionales

que se utilizaran para promover la principal característica de nuestra fruta que es la calidad y sabor.

Será bueno apoyar a empresas exportadoras dándoles mayores coberturas al momento de comercializar la fruta debido a que el personal detrás de ellas se encuentra miles de familias productoras que buscan trabajo, y al no obtener beneficios sucederá que los productores bananeros opten por cambiar de producción ya que el beneficio será bajo y su margen de utilidad no será suficiente para cubrir sus necesidad o costos. De igual forma brindarle al productor mayores financiamientos para el desarrollo o mantenimiento de sus plantas bananeras.

Se propone promover mediante instituciones bananeras como gremios para que el gobierno entrante mantenga un acuerdo en beneficio a los productores de banano en Ecuador en relación a falencias que existan dentro de la producción y comercialización.

También, se sugiere que exista una fuerte parte financiera por parte del gobierno, una justicia social que funcione correctamente, suficiente seguridad a nivel de país y mejores relaciones entre cada uno de los autores comprometidos dentro de la cadena, para que de esta forma existan buenas comercializaciones, relaciones internacionales y acuerdos que favorezcan al país. Además de cerciorarse que las cajas de banano que lleguen a exportarse lleguen en excelentes condiciones.

Seguir promoviendo políticas públicas será beneficioso para toda la nación y que estas sean estipuladas dependiendo en el sector que se pretenda mejorar. Otra recomendación es la flexibilidad en la fijación del precio de cajas de banano, del cual se debería ser sujeta a las variaciones del mercado en cuanto a la oferta y demanda internacional, mas no ser establecido por un precio fijo oficial, lo que posterior resultaría favorecedor para el productor y exportador.

Finalmente, sería ideal que se siguieran realizando estudios con respecto al sector bananero, con el objetivo de poder obtener un mayor impacto económico, financiero, social y ambiental para este tipo de propuestas y así obtener una política pública más detallada para futuras investigaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Acero. (2016). *Ing. Agronomo. Siembra, Embalaje y Exportacion.*
- AEBE. (Abril de 2011). Obtenido de Boletín temático y medio ambiente.
- AEBE. (Abril de 2011). *Asociación de Exportadores Bananeros Ecuatorianos.* Obtenido de Boletín temático y medio ambiente.
- AEBE. (2016). *Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador.* Recuperado el 11 de diciembre de 2016, de Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador:
<http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=178>
- AEBE. (2016). Asociación Ecuatoriana de Bananeros Exportadores.
- AEBE. (2016). Asociación Ecuatoriana de Bananeros Exportadores. *Historia y relevancia del banano.*
- Agrocalidad. (2015). *MANUAL DE APLICABILIDAD DE BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS DE BANANO.* Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/inocuidad/manuales-aplicabilidad/manual-banano.pdf>
- Agropecuarios. (2014). *Embalaje y exportacion del banano.* Wiil.
- Andes. (5 de mayo de 2013). *Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica.* Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/economia/pro-ecuador-lanza-consorcio-formado-agricultores-exportar-banano.html>
- Arce, C. (2008). *La evaluación de las cadenas de valor como estrategia para la competitividad de las pymes.*
- Arias, F. G. (2012). *Tipos y diseño de la investigación.*
- Armigón, & Jiménez. (1991). *Método de investigación.*
- Arteaga, S. (2013). *Estudio de la cadena de valor agroalimentaria del banano del Ecuador.* Madrid.
- Arteaga, S. (1 de julio de 2013). *Estudio de la cadena de valor agroalimentaria del banano del Ecuador.* Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de Repositorio Digital Senescyt: <http://repositorio.educacionsuperior.gob.ec/handle/28000/1192?mode=full>
- BCE. (2004). *Banco Central del Ecuador.* Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Apuntes/ae42.pdf>

- BCE. (31 de octubre de 2014). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/716-la-econom%C3%ADa-creci%C3%B3-en-35-impulsada-principalmente-por-exportaciones-y-con-una-importante-contribuci%C3%B3n-de-la-inversi%C3%B3n>
- BCE. (31 de octubre de 2014). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/716-la-econom%C3%ADa-creci%C3%B3-en-35-impulsada-principalmente-por-exportaciones-y-con-una-importante-contribuci%C3%B3n-de-la-inversi%C3%B3n>
- BCE. (abril de 2016). Recuperado el 23 de enero de 2017, de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Encuestas/Coyuntura/Integradas/etc201504.pdf>
- Best, S. (1982). *La metodología de la investigación histórica: una crisis compartida*.
- Biofach. (2016). *Biofach*. Obtenido de <https://www.biofach.de/en>
- BM. (2015). Realidades cercanas, resultados distintos. *Koyuntura*, 3. Obtenido de http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/10/151026_economia_bolivia_evo_morales_wall_street_lf
- BM. (28 de Septiembre de 2016). *Banco Mundial*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- BM. (28 de Septiembre de 2016). *Banco Mundial*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de Banco Mundial: <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- Buxó, M. J. (1993). *Aguirre Batzán*, p. 275.
- Castilla, M. (2008). Políticas Sectoriales en Ecuador. En *Revisar el pasado para proyectar el futuro*. Obtenido de http://www.losexplicadores.com/vicente/articulos/Políticas_sectoriales_en_la_region_andina_capitulo_Ecuador.pdf
- CEPAL. (2009). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de http://www.memoriacrisisbancaria.com/www/articulos/CEPAL_Balance_Preliminar_Ecuador_2009.pdf

- CEPAL. (2009). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: http://www.memoriacrisisbancaria.com/www/articulos/CEPAL_Balance_Preliminar_Ecuador_2009.pdf
- CEPAL. (2014). *Sistema Contable*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de <http://www.sistema-contable.com/proyecciones-cepal-crecimiento-del-pib-en-2014>
- CEPAL. (2014). *Sistema Contable*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de Sistema Contable: <http://www.sistema-contable.com/proyecciones-cepal-crecimiento-del-pib-en-2014>
- CEPAL. (26 de julio de 2016). *El Comercio*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-decrecimiento-cepal-economia-americalatina.html>
- CEPAL. (26 de julio de 2016). *El Comercio*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de El Comercio: <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-decrecimiento-cepal-economia-americalatina.html>
- COMEX. (2011). *Comercio Exterior*. Recuperado el 3 de noviembre de 2016, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-011-2015.pdf>
- COMEX. (2013). *Comercio Exterior*. Recuperado el 3 de noviembre de 2016, de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/06/resolucion576.pdf>
- COMEX. (2014). *Comercio Exterior*. Recuperado el 3 de noviembre de 2016, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/12/Resoluci%C3%B3n-041-2014.pdf>
- COMEX. (2014). *Comercio Exterior*. Recuperado el 3 de noviembre de 2016, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/Resoluci%C3%B3n-N%C2%B0-026-2014.pdf>
- COMEX. (2016). *Comercio Exterior*. Recuperado el 3 de noviembre de 2016, de <http://www.elcomercio.com/uploads/files/2016/04/29/Resolucion-006-2016.pdf>
- Comisión Europea. (11 de noviembre de 2016). *Unión Europea*. Recuperado el 16 de diciembre de 2016, de file:///C:/Users/Pc/Downloads/IP-16-3615_ES.pdf

- Constitución de la República del Ecuador*. (2008).
- Containers. (2016). *Containers*. Obtenido de <http://www.icontainers.com/es/transporte-maritimo/ecuador/>
- Cultivo, M. T. (2015). *Embalaje y Exportacion*.
- DiarioCorreo. (17 de noviembre de 2016). *DiarioCorreo*. Obtenido de <https://www.diariocorreo.com.ec/592/portada/extenso-pero-muy-significativo-proceso-de-exportaci%C3%B3n>
- Donovan, J. (2006). *Identificación de las oportunidades de mercado y mercadeo en las cadenas de valor*. Costa Rica: CATIE: CECOECO.
- DspaceEspol. (2010). *DspaceEspol*. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/9019/1/Internalizaci%C3%B3n%20del%20Sistema%20de%20Transporte%20para%20cajas%20de%20banano.pdf>
- EEAS. (11 de noviembre de 2016). *Delegación de la Unión Europea en Ecuador*. Recuperado el 16 de diciembre de 2016, de https://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/15521/ecuador-se-suma-al-acuerdo-comercial-entre-la-ue-y-colombia-y-peru_es
- ElComercio. (15 de diciembre de 2016). *El Comercio*. Recuperado el 16 de diciembre de 2016, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/acuerdo-comercio-union-europea-ecuador-economia.html>
- ElUniverso. (3 de diciembre de 2016). *El Universo*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/12/03/nota/5934511/banano-pagara-1-euro-mas-que-competidores>
- Escobar Pérez, B. (2007). Reingeniería de procesos de negocios: análisis y discusión de factores críticos a través de un estudio de caso. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 93 - 114.
- Expreso. (4 de agosto de 2016). *Expreso*. Recuperado el 16 de enero de 2017, de <http://expreso.ec/economia/la-fuerza-bananera-se-bloquea-EX536789>
- Expreso. (08 de septiembre de 2016). *Expreso*. Recuperado el 16 de diciembre de 2016, de <http://expreso.ec/economia/ecuador-proveedor-banano-cavendish-china-XD656536>
- FAO. (2014). *Organización de las naciones unidas, la economía mundial del banano*.
- FAO. (s.f.). *Organización de las naciones unidas, la economía mundial del banano*.

- Fedexpor. (21 de octubre de 2015). *Confirmado*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de <http://www.confirmado.net/exportaciones-no-petroleras-presentaron-una-disminucion-del-4-segun-fedexpor/>
- Franco, J. (2014). En *Diseño de las Políticas Publicas* (pág. Introduccion).
- FreshPlaza. (06 de mayo de 2016). *Fresh Plaza*. Recuperado el 16 de diciembre de 2016, de <http://www.freshplaza.es/article/97383/Los-mayores-exportadores-de-bananas-del-mundo>
- FreshPlaza. (22 de julio de 2016). *Fresh Plaza*. Recuperado el 16 de enero de 2017, de <http://www.freshplaza.es/article/99386/Ecuador-Las-transnacionales-est%C3%A1n-complicando-el-negocio-a-los-bananeros>
- Hammer, M. Y. (1994). *Reingeniería*. Santa fé de Bogota: Norma.
- Heizer, J. Y. (2001). *Dirección de la Producción. Decisiones Estratégicas*. Madrid: Pearson Educación.
- Hernández Sampieri, F. C. (2014). *Metodología de la Investigación*. Quinta Edición.
- Holscher, S. (1997). *La metodología de la investigación histórica: una crisis compartida*.
- Huertas, V. (11 de noviembre de 2016). *Consejo Europeo de la Unión Europea*. Recuperado el 16 de diciembre de 2016, de <http://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2016/11/11-ecuador-joins-eu-trade-agreement-colombia-peru/>
- Iglesias, D. H. (2002). *Cadenas de valor como estrategia: las cadenas de valor en el sector agroalimentario*. Argentina: EEA-INTA.
- La ventaja competitiva de las naciones* (Vol. Quinta Reimpresion). (2006). Mexico: CECSA.
- Lefcovich, M. (2004). *Reingenieria de procesos*. Recuperado el 2009. Obtenido de Manuelgross : http://manuelgross.bligoo.com/content/view/213597/La_Reingenieria_de_Procesos.html
- Lefcovich, M. (2004). *Reingenieria de procesos*. Recuperado el 2009. Recuperado el 9 de diciembre de 2016, de Manuelgross: http://manuelgross.bligoo.com/content/view/213597/La_Reingenieria_de_Procesos.html

- Legarda. (18 de agosto de 2016). *NotiMundo*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de <https://notimundo.com.ec/las-exportaciones-no-petroleras-del-ecuador-se-redujeron-en-un-9-en-el-primer-semester-del-2016/>
- Legarda. (18 de agosto de 2016). *NotiMundo*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de NotiMundo: <https://notimundo.com.ec/las-exportaciones-no-petroleras-del-ecuador-se-redujeron-en-un-9-en-el-primer-semester-del-2016/>
- Legarda, D. (30 de abril de 2016). Se necesita coherencia en las políticas. (C. Enríquez, Entrevistador)
- Legorreta. (2011). *Academia*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de https://www.academia.edu/1933138/La_Evaluaci%C3%B3n_de_Pol%C3%ADticas_P%C3%BAblicas_como_Instrumento_para_la_Rendici%C3%B3n_de_Cuentas
- Legorreta, P. C. (2011). *Academia*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de Academia: https://www.academia.edu/1933138/La_Evaluaci%C3%B3n_de_Pol%C3%ADticas_P%C3%BAblicas_como_Instrumento_para_la_Rendici%C3%B3n_de_Cuentas
- Lévi-Straus, C. (s.f.). *Las tres fuentes de la reflexión etnológica*.
- Líderes. (13 de junio de 2016). *Revista Líderes*. Recuperado el 16 de 01 de 2017, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/precio-exportaciones-materiasprimas-negocios-economia.html>
- MAGAP. (2013). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Recuperado el 3 de noviembre de 2016, de <http://servicios.agricultura.gob.ec/forestacion/wp-content/uploads/downloads/2013/01/SPF-acuerdo-502-con-reformas-incorporadas.pdf>
- MAGAP. (2015). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Recuperado el 3 de noviembre de 2016, de http://balcon.magap.gob.ec/mag01/pdfs/aministerial/2015/2015_289.pdf
- MAGAP. (2015). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Recuperado el 3 de noviembre de 2016, de http://balcon.magap.gob.ec/mag01/pdfs/aministerial/2015/2015_100.PDF
- MAGAP. (2015). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca*. Recuperado el 3 de noviembre de 2016, de http://balcon.magap.gob.ec/mag01/pdfs/aministerial/2015/2015_350.pdf

- MAGAP. (2016). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Recuperado el 03 de noviembre de 2016, de <http://www.agricultura.gob.ec/valores-mision-vision/>
- MAGAP. (2016). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Obtenido de <http://www.agricultura.gob.ec/programas-y-servicios/>
- MAGAP. (s.f.). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Recuperado el 03 de noviembre de 2016, de <http://www.agricultura.gob.ec/valores-mision-vision/>
- MAGAP, C. (2011). *Ministerio de Ambiente*. Recuperado el 3 de noviembre de 2016, de <http://simce.ambiente.gob.ec/sites/default/files/documentos/anny/Plan%20de%20Mejora%20Competitiva%20Banano.pdf>
- Maldonado, E. F. (2014). *PROCESO DE CONTROL DE CALIDAD PARA EL BANANO DE EXPORTACIÓN EN FINCA BANANERA*. Universidad Técnica de Machala.
- Maldonado, E. F. (s.f.). *PROCESO DE CONTROL DE CALIDAD PARA EL BANANO DE EXPORTACIÓN EN FINCA BANANERA*. Universidad Técnica de Machala.
- Mankiw. (1997). *Macroeconomía*. Obtenido de https://www.academia.edu/9504832/Macroeconomia_Gregory_Mankiw_8va_Edicion
- Mankiw. (1997). *Macroeconomics*. En G. Mankiw, *Macroeconomics* (pág. 27). Barcelona: Antoni Bossch, editos S.A. Obtenido de https://www.academia.edu/9504832/Macroeconomia_Gregory_Mankiw_8va_Edicion
- Martínez, I. (2012). Cadena logística de exportación de banano del Ecuador . CICYT-ESPOL.
- Marx, C. (1973). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Cuba: Ciencias Sociales. Tomo III.
- Ministerio de Comercio Exterior*. (s.f.). Recuperado el 3 de noviembre de 2016, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/valores-mision-vision/>
- Mora Venegas, C. (18 de marzo de 2009). *lacoctelera.net*. Obtenido de La coctelera: <http://temas-gerenciales-modernos.lacoctelera.net/post/2009/03/18/reingenier-a-aplicada-los-recursos-humanos>
- Palacios, I. (2007). *Introducción al muestreo*.
- Palerm, Á. (2004). *Historia de la etnología*. Mexico: Universidad Iberoamericana, A.C.
- Paspuel. (29 de noviembre de 2016). El nuevo precio de la caja de banano es de USD 6,26. *El Comercio*, pág. 1.
- Peña, Y. (2008). *Cadenas de valor: un enfoque para las agrocadenas*. .

- Plan Nacional del Buen Vivir*. (2013).
- PMA. (14-16 de octubre de 2016). *PMA Fresh Summit convention*. Obtenido de <http://www.pma.com/es/events/freshsummit>
- Ponjuan Dante, G. &. (2005). *Principios y métodos para el mejoramiento organizacional*. La Habana. Obtenido de Intranet.fcom. uh.cu
- Ponjuan Dante, G. &. (2005). *Principios y métodos para el mejoramiento organizacional*. La Habana: Félix Varela. Obtenido de Intranet.fcom. uh.cu
- Porter. (1986). *Ventaja Competitiva*. México: Editorial C.E.C.S.A.
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Edición 38.
- Porter, M. E. (2006). *La ventaja competitiva de las naciones* (Vol. Quinta Reimpresion). Mexico: CECOSA.
- Pro-Ecuador. (2015). *Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/asesoria/programas-de-interes/>
- Proecuador. (2016). *Análisis Sectorial Banana*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/09/PROEC_AS2016_BANANO.pdf
- ProEcuador. (2016). Análisis Sectorial Banana. *PROECUADOR*, 6.
- ProEcuador. (2016). *Análisis Sectorial del Banano*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/09/PROEC_AS2016_BANANO.pdf
- PROECUADOR. (2016). *Comercio Exterior*. Recuperado el 3 de noviembre de 2016, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Proecuador. (2016). *Instituto de Promocion de Exportación e Inversiones*. Obtenido de [proecuador.gob.ec: http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/banano/](http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/banano/)
- ProEcuador. (2016). *Instituto de promoción de exportaciones e inversiones*. Recuperado el 16 de diciembre de 2016, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/09/PROEC_AS2016_BANANO.pdf

- ProEcuador. (12 de septiembre de 2016). *Pro Ecuador*. Recuperado el 17 de diciembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/2016/09/12/cerca-de-50-empresas-ecuatorianas-ofertan-sus-productos-en-rusia/>
- PROECUADOR. (2016). *Pro Ecuador*. Recuperado el 04 de noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/mision/>
- PROECUADOR. (marzo-abril de 2016). *PROECUADOR*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/PROEC_IC_06_62.pdf
- PROECUADOR. (marzo-abril de 2016). *PROECUADOR*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/PROEC_IC_06_62.pdf
- PROECUADOR. (s.f.). *Pro Ecuador*. Recuperado el 04 de noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/mision/>
- QUIROLA. (Enero de 2016). *Proceso productivo del banano*. Obtenido de <http://www.gquirola.com/html/productos/banano/produccion.html>
- Rafoso, & Artiles. (2011). Reingeniería de procesos: conceptos, enfoques y nuevas. *Redalyc*, 29-37.
- Rafoso, S., & Artiles, S. (2011). Reingeniería de procesos: conceptos, enfoques y nuevas. *Redalyc*, 30.
- Rafoso, S., & Artiles, S. (2011). Reingeniería de procesos: conceptos, enfoques y nuevas. *Redalyc*, 29-37.
- RevistaElAgro. (2014). *RevistaElAgro*. Recuperado el 16 de diciembre de 2016, de <http://www.revistaelagro.com/cinco-paises-concentran-el-695-de-la-exportacion-de-banano/>
- Rodríguez, S. K. (1993). *FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL*.
- Roger, J. P. (2003). *El Poder Medicinal de los Alimentos* (Vol. 1). Argentina: Safeliz.
- Roger, J. P. (2003). *El Poder Medicinal de los Alimentos*. Argentina: Safeliz.
- Sabino, C. (1992). Catedra Naranja. En S. Carlos, *El proceso de investigación* (pág. 216). Caracas: Panapo. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de http://catedranaranja.com.ar/wp/wp-content/uploads/El_proceso_de_investigacion-Sabino-2.pdf

- Salking, N. (1999). Método de Investigación. En S. Neil, *Método de Investigación* (pág. 355). México: Pearson. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=3uIW0vVD63wC&oi=fnd&pg=PR19&dq=importancia+de+la+investigacion+descriptiva&ots=aHMHhd2U9I&sig=teQoXJJzyy2tyFR4MOyW6kWb2RI#v=onepage&q=descriptiva&f=false>
- Sampieri, H., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Cuarta Edición.
- Tamayo, M. T. (2003). *El Proceso de la Investigación Científica*. Mexico: Limusa S.A.
- Telegrafo. (2 de diciembre de 2016). Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-precio-de-la-caja-de-banano-suba-a-usd-6-26>
- Telégrafo, E. (15 de febrero de 2016). *El Telégrafo*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/petroleo-exportacionesecuadorianas-preciosdelcrudo>
- Telégrafo, E. (15 de febrero de 2016). *El Telégrafo*. Recuperado el 11 de noviembre de 2016, de El Telégrafo: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/petroleo-exportacionesecuadorianas-preciosdelcrudo>
- Thcenig, J. (1997). *Política Pública y acción pública*. Francia.
- UNA. (6 de marzo de 2014). *Unidad de Almacenamiento EP*. Obtenido de <http://www.una.gob.ec/?p=2082>
- Yin, R. K. (1994). *Case Study Research: Design and Methods*. New York: Sage Publications,.
- Zaratiegui, J. R. (1999). *La Gestión por procesos: su papel e importancia en la empresa*. *Economía Industrial* No. 330.
- Zaratiegui, J. R. (1999). La Gestión por procesos: su papel e importancia en la empresa. *Economía Industrial* No. 330. *Dialnet*, 81-88.