

UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ.

**CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO, INVESTIGACIÓN,
RELACIONES Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL.
CEPIRCI.**

MAESTRIA EN FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.

**“COMERCIALIZACIÓN DEL PLÁTANO FRESCO Y
PROCESADO, DE LA PROVINCIA DE MANABÍ –
ECUADOR- A LOS MERCADOS DE ESPAÑA, ITALIA Y
BELGICA, PERIODO 2005-2008”.**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE: MAGISTER
EN FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.**

AUTOR: JOSE RONALD ALVIA MENDOZA

**TUTOR DE TESIS:
ING. FLOR MARÍA CALERO**

**Manta - Ecuador
Noviembre del 2008.**



UNIVERSIDAD LAICA "ELOY ALFARO" DE MANABÍ.

**CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO, INVESTIGACIÓN,
RELACIONES Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL.
CEPIRCI.**

MAESTRIA EN FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.

**"COMERCIALIZACIÓN DEL PLÁTANO FRESCO Y
PROCESADO, DE LA PROVINCIA DE MANABÍ –
ECUADOR- A LOS MERCADOS DE ESPAÑA, ITALIA Y
BELGICA, PERIODO 2005-2008".**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE: MAGISTER
EN FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.**

AUTOR: JOSE RONALD ALVIA MENDOZA

**TUTOR DE TESIS:
ING. FLOR MARÍA CALERO**

**Manta - Ecuador
Noviembre del 2008.**

El Jurado

Otorga a esta Tesis la

Nota _____ **Equivalente a** _____

Jurado

CERTIFICACIÓN.

Con el fin de dar cumplimiento a disposiciones legales establecidas por la UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ –ULEAM-; yo, Ing. Flor María Calero, Tutor del Centro de Estudios de Postgrado, Investigación, Relaciones y Cooperación Internacional, CEPIRCI.

Certifico:

Que el Sr. Jose Ronald Alvia Mendoza, ha culminado con el trabajo de investigación, organización, ejecución e informe final previo la obtención del Título de Magíster en Finanzas y Comercio Internacional, cuyo tema versa sobre: “Comercialización del plátano fresco y procesado, de la provincia de Manabí – Ecuador- a los mercados de España, Italia y Bélgica, periodo 2005-2008”.

Manta, noviembre del 2008

**ING. FLOR MARÍA CALERO
TUTOR DE TESIS.**

DECLARACIÓN DE AUTORÍA.

Declaro que los criterios emitidos en el trabajo de Tesis: “COMERCIALIZACIÓN DEL PLÁTANO FRESCO Y PROCESADO, DE LA PROVINCIA DE MANABÍ – ECUADOR- A LOS MERCADOS DE ESPAÑA, ITALIA Y BELGICA, PERIODO 2005-2008”, como también los contenidos, ideas, análisis, conclusiones y propuesta son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este trabajo de grado.

Manta, noviembre del 2008

Jose Ronald Alvia Mendoza

AUTOR.

AGRADECIMIENTO.

Agradezco de manera especial a mi padre y madre, a mis hijos, por su apoyo, amistad y paciencia.

Al Dr. Jaime Rodríguez y quienes conforman el CEPIRCI por su permanente soporte institucional.

Al Dr. Rubén Henríquez y los catedráticos de la Universidad del Mar de Chile, por la inigualable capacidad de compartir conocimientos.

A mis amigos por los momentos compartidos.

DEDICATORIA.

Dedicado con todo mi amor a mis padres e hijos.

A los amigos y a quienes de una u otra manera me brindaron su apoyo incondicional para la realización y culminación de la presente tesis.

A quienes, a pesar de las situaciones de crisis, siguen creyendo en el país e intentan con sus esfuerzos diarios, hacerlo grande y productivo.

INDICE GENERAL.

ITEM	TITULO	PÁG.
I.	RESUMEN / SUMMARY	
II.	INTRODUCCIÓN	1
III.	EL PROBLEMA	2
3.1.	Planteamiento del problema.	3
3.1.1.	Contextualización.	3
3.1.1.1.	Contexto macro.	4
3.1.1.2.	Contexto meso.	7
3.1.1.3.	Contexto micro.	8
3.2.	Análisis crítico.	10
3.2.1.	Causas.	10
3.2.1.1.	Oferta negativa de créditos especializados.	10
3.2.1.2.	Afectación de plagas y otros problemas fitosanitarios.	11
3.2.1.3.	Falta de representatividad en comercio internacional	11
3.2.2.	Efectos.	11
3.2.2.1.	No existen líneas de crédito especializadas.	11
3.2.2.2.	Cultivo vulnerable.	12
3.2.2.3.	Dificultad en consolidación e ingreso a mercados.	12
3.3.	Prognosis.	12
3.4.	Formulación del problema.	14
3.5.	Delimitación del problema.	14
3.6.	Justificación.	15
3.7.	Objetivos.	16
3.7.1.	General	16
3.7.2.	Específicos.	17
IV.	MARCO TEÓRICO.	18
4.1.	Antecedentes.	18
4.2.	Fundamento filosófico.	19
4.3.	Fundamento teórico.	21
4.4.	Fundamento legal.	67
4.5.	Hipótesis.	85
4.5.6.	Variables.	85
4.5.6.1.	Variable Independiente	85
4.5.6.2.	Variable Dependiente	85

V.	METODOLOGÍA.	86
5.1.	Modalidad básica de la investigación.	86
5.2.	Tipo de investigación.	86
5.2.1.	Investigación de Campo.	86
5.2.2.	Investigación documental.	87
5.3.	Técnicas de investigación.	87
5.3.1.	Técnicas Primarias.	87
5.3.2.	Técnicas Secundarias.	87
5.4.	Población y muestra.	87
5.4.1.	Tamaño de la muestra.	87
5.4.2.	Clasificación de la muestra.	88
5.5.	Operacionalización de las variables.	89
5.5.1.	Variable independiente	89
5.5.2.	Variable dependiente.	90
VI.	DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.	91
6.1.	Descripción de los resultados de la Encuesta.	91
6.2.	Análisis de los resultados de la Encuesta.	100
6.3.	Comprobación de la hipótesis.	101
VII.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	104
7.1.	Conclusiones	104
7.2.	Recomendaciones	105
VIII.	PROPUESTA	106
8.1.	Justificación	106
8.2.	Fundamentación	106
8.3.	Objetivos	107
8.3.1.	Objetivo General	107
8.3.2.	Objetivos Específicos	107
8.4.	Ubicación sectorial	107
8.5.	Factibilidad	107
8.6.	Descripción de la Propuesta	108
8.7.	Visualización de la Propuesta	110
8.8.	Descripción de los beneficiarios	115
8.9.	Plan de Acción	116
8.10.	Administración	117
8.11.	Financiamiento	118

8.12.	Presupuesto	119
8.13.	Evaluación	126
	BIBLIOGRAFÍA	127
	LINKOGRAFÍA	129
	ANEXOS	130
	Anexo N° 1. ENCUESTA	131
	Anexo N° 2. CFN, REPORTE DE EVALUACIÓN	133
	Anexo N° 3. ÍNDICES FINANCIEROS	134
	Anexo N° 4. DATOS TÉCNICOS	135
	Anexo N° 5. FOTOS PALRATTI	137
	Anexo N° 6. DOCUMENTOS	139
	GLOSARIO	144

INDICE DE TABLAS.

Nº	TITULO	PÁG.
1	Exportaciones ecuatorianas de plátano al mundo.	6
2	Producción de frutas en Ecuador.	8
3	Distribución provincial y superficie.	9
4	Características nutricionales.	25
5	Dosis de referencia de fertilizantes químicos.	27
6	Fisiopatías.	28
7	Rendimiento histórico del plátano	32
8	Principales competidores de Ecuador en el mercado europeo	37
9	Exportaciones de plátano de Ecuador al mundo, FOB	38
10	Exportaciones ecuatorianas de plátano a Europa	39
11	Exportaciones ecuatorianas plátano a España	39
12	Exportaciones ecuatorianas plátano a Italia	40
13	Exportaciones ecuatorianas plátano a Bélgica	40
14	España, lista de mercados proveedores, US.D.	41
15	España, lista de mercados proveedores, Ton.	41
16	España, lista de mercados proveedores, US.D./Ton.	42
17	España, crecimiento en US.D. mercados proveedores	42
18	España, crecimiento en cantidad mercados proveedores	43
19	Italia, lista de mercados proveedores, US.D.	43
20	Italia, lista de mercados proveedores, Ton.	44
21	Italia, lista de mercados proveedores, US.D./Ton.	44
22	Italia, crecimiento en US.D. mercados proveedores	45
23	Italia, crecimiento en cantidad mercados proveedores	45
24	Bélgica, lista de mercados proveedores, US.D.	46
25	Bélgica, lista de mercados proveedores, Ton.	46
26	Bélgica, lista de mercados proveedores, US.D./Ton.	47
27	Bélgica, crecimiento en USD. mercados proveedores	47
28	Bélgica, crecimiento en cantidad mercados proveedores	48
29	Comercio bilateral entre España y Ecuador. miles de USD	58
30	Comercio bilateral entre Italia y Ecuador. Miles de USD	58
31	Comercio bilateral entre Bélgica y Ecuador, Miles de USD.	58
32	Muestreo probabilístico estratificado y proporcional.	88

33	Comercialización del plátano fresco y procesado de Manabí.	89
34	Mercados de España, Italia y Bélgica.	90
35	¿Es usted importador directo o indirecto?	91
36	Directo, por:	91
37	Indirecto, por:	92
38	¿Es usted un exportador a) experimental o b) regular?	93
39	¿Si su respuesta es a), que mercados está explorando?	93
40	a) ¿Por qué?	94
41	¿Si su respuesta es b), a que mercados está exportando?	95
42	b) ¿Por qué?	95
43	De Europa indique el % de participación sobre sus X totales actuales.	96
44	De Europa indique el % de atraktividad sobre ventas totales futuras.	97
45	De producto % de participación sobre sus X totales actuales a Europa	97
46	De productos % de atraktividad sobre ventas totales futuras Europa.	98
47	Aspectos que más afectan las exportaciones de plátano a Europa	99

INDICE DE GRÁFICOS.

Nº	TITULO	PÁG.
1	Exportaciones ecuatorianas de plátano al mundo, FOB	4
2	Exportaciones ecuatorianas de plátano por países, FOB.	5
3	Exportaciones ecuatorianas de plátano por países, Ton.	5
4	Análisis crítico	10
5	Producción de plátano	30
6	Cadena de comercialización internacional del plátano.	35
7	Mapa de Europa.	57
8	¿Es usted importador directo o indirecto?	91
9	Directo, por:	92
10	Indirecto, por:	92
11	¿Es usted un exportador a) experimental o b) regular?	93
12	¿Si su respuesta es a), que mercados está explorando?	94
13	a) ¿Por qué?	94
14	¿Si su respuesta es b, a que mercados está exportando?	95
15	b) ¿Por qué?	96
16	De Europa indique el % de participación sobre sus X totales actuales.	96
17	De Europa indique el % de atraktividad sobre ventas totales futuras.	97
18	De producto % de participación sobre sus X totales actuales a Europa	98
19	De productos % de atraktividad sobre ventas totales futuras Europa.	98
20	Aspectos que más afectan las exportaciones de plátano a Europa.	99

I. RESUMEN.

La provincia de Manabí es una de las zonas con mayor cultura agrícola del Ecuador, posee una gran oferta de productos, entre ellos el plátano barraganete, quien está presente en la dieta alimenticia de toda América Latina, sin embargo esta fruta generalmente ha sido entregada en su forma primaria y solamente en los últimos años se han establecido procesos para agregarle valor, resultado de ello es la leve pero creciente presencia de snacks de plátano o chifles, sean estos salados, picantes, cerveceros, etc.

El Ecuador ocupa un lugar importante en las importaciones europeas de plátano fresco, siendo el primer proveedor de España, Italia y Bélgica, los dos primeros gracias sobre todo a la población latina y el tercero por su calidad de proveedor comunitario de productos agrícolas; por el contrario, los plátanos procesados son adquiridos en otros mercados por lo que la colocación de estos, con origen ecuatoriano, es bajísima.



, propuesta empresarial del presente documento, se estructura como una empresa de comercialización, con una fuerte trazabilidad que exige aplicación de procesos de calidad y mejora continua, tanto en la producción del plátano como en su transformación, tratamiento interno y entrega en destino, lo que promueve beneficio a todos los actores de la relación horizontal; proveedores, empresa y clientes.

I. SUMMARY.

The province of Manabí is one of the zones with greater agricultural culture of Ecuador, has a great supply of products, among them the “plátano barraganete”, that is present in the nutritional diet of all Latin America, nevertheless this fruit has given generally in its primary form and only in the last years processes have settled down to add value to him, result of it is the slight but increasing presence of snacks of “plátano” or “chifles”, are these salty, sharp, brewing ones, etc.

Ecuador occupies an important place in the European fresh plantain imports, being the first supplier of Spain, Italy and Belgium, both first thanks mainly to the Latin population and third for its quality of communitarian agricultural product supplier; on the contrary, the plantain process are acquired in other markets reason why the positioning of these, with Ecuadorian origin, is lowest.



, enterprise proposal of the present document, structure like a commercialization company, with a strong “trazabilidad” that demands application of quality processes and continuous improvement, as much in the production of the plantain like in its transformation, internal treatment and gives in destiny, which promotes benefit to all the actors of the horizontal relation; suppliers, company and clients.

II. INTRODUCCIÓN.

Manabí es una de las zonas con mayor cultura agrícola del Ecuador, el plátano barraganete, producto tradicional por excelencia, está presente en su dieta alimenticia y en la de toda América Latina, países en donde la mayor parte se la utiliza para el consumo interno, siendo exportado solo un pequeño porcentaje, generalmente en su forma primaria o “fresco”, sin embargo en los últimos años se han creado empresas que ya están comercializando a nivel internacional plátanos procesados como los snacks o chifles.

El Ecuador ocupa un lugar importante en las importaciones europeas de plátano fresco, siendo el primer proveedor de alguno de ellos, no así de los procesados, en los que su presencia es mínima; a través de la presente tesis, cuyo tema es “Comercialización del plátano fresco y procesado, de la provincia de Manabí – Ecuador- a los mercados de España, Italia y Bélgica, periodo 2005-2008”, se analiza la presente situacionalidad en pro de entregar una propuesta real y funcional, la estructura y contenidos de esta es la siguiente:

Capítulo I. Resumen/Summary. Resumen general del tema y su traducción al inglés.

Capítulo II. Introducción. Presentación y desagregación de contenidos.

Capítulo III. El problema. Su planteamiento, contextualización, delimitación y objetivos del estudio.

Capítulo IV. Marco Teórico. Estudia los antecedentes, bases filosóficas, teóricas y legales del tema. Formula la hipótesis y sus variables.

Capítulo V. Metodología. Indica la modalidad, tipo, nivel, técnicas, población y muestra de la investigación a más de la operacionalización de las variables.

Capítulo VI: Descripción y análisis de los resultados de la encuesta “Comercialización internacional del plátano fresco y procesado de Manabí”, y la comprobación de la hipótesis.

Capítulo VII. Conclusiones y recomendaciones. En base a la información antecedente formula conclusiones y recomendaciones sobre el tema.

Capítulo VII. Propuesta. Describe la propuesta de negocios Palratti Export Fruit, encuadrada en la comercialización interna y externa de plátano fresco y procesado de Manabí.

III. EL PROBLEMA.

3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

3.1.1. CONTEXTUALIZACION.

El plátano constituye uno de los productos básicos de la dieta alimenticia de muchos de los países en desarrollo, éste aporta casi el 40% del total de la oferta de alimentos en términos de calorías¹, aunque no solo puede contribuir con la seguridad alimentaria de estos, como importante fuente de energía, sino que también es un generador de ingresos y de empleo.

La demanda internacional del plátano se ha visto incrementada bajo el impulso de migraciones latinas, asiáticas y africanas a los grandes países importadores y el aumento mundial de la población. Las exportaciones se han dirigido especialmente a mercados como el de los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón.

La mayor parte de la producción mundial del plátano está destinada a suplir el consumo interno de los países productores y tan solo el 1.0 % es comercializado en los mercados internacionales para satisfacer la demanda de los consumidores de origen latino y, en menor proporción, africano. Los países exportadores de este producto tradicionalmente lo han comercializado con banano, por lo que resulta común enviar conjuntamente estos dos productos, aprovechando la logística y transporte existente para la exportación de banano².

Los precios del plátano en los Estados Unidos se presentan estables, comportamiento que se explica por la estrategia que aplican los agentes exportadores en cada país de origen para no saturar el mercado de este

¹ (CCI, 2000)

² MUSA SPP. CONVENIO MAG / IICA. Subprograma de Cooperación Técnica (Préstamos BID / MAG 831/OC y 832/OC – EC) IDENTIFICACION DE MERCADOS Y TECNOLOGIA PARA PRODUCTOS AGRICOLAS TRADICIONALES DE EXPORTACION.

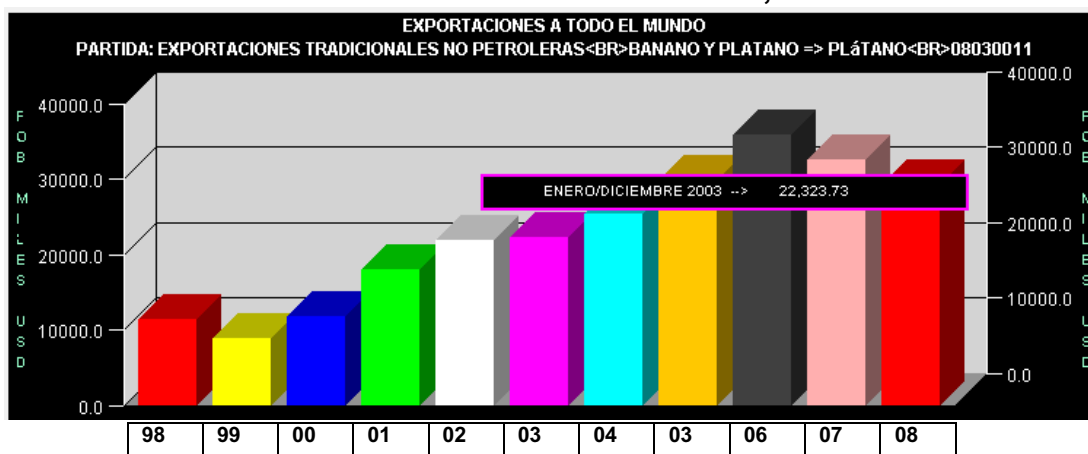
producto. Un factor que favorece los precios es que el plátano fresco no paga impuestos de importación debido al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias. En Europa los precios se incrementan entre otros por los mayores fletes, aranceles y su logística de más días.

CONTEXTO MACRO

Los principales mercados para el plátano ecuatoriano, en dólares FOB y toneladas, son Estados Unidos, Bélgica, Italia y España, EEUU por su amplia fortaleza refleja claramente la curva de las exportaciones ecuatorianas, que hasta el 2006, y después del bajón de 1999, se mantuvo en un crecimiento sostenido, pero a partir del 2007 retrocede, aunque los datos a agosto del 2008 permiten pensar en un ligero repunte o el sostenimiento al nivel del 2007 (ver Gráfico N° 1)

GRAFICO N° 1

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PLÁTANO AL MUNDO ENERO/DICIEMBRE 1998 - ENERO/AGOSTO 2008, FOB MILES USD



FUENTE: Banco Central del Ecuador al 15/OCTUBRE/2008 *Hasta AGOSTO 2008

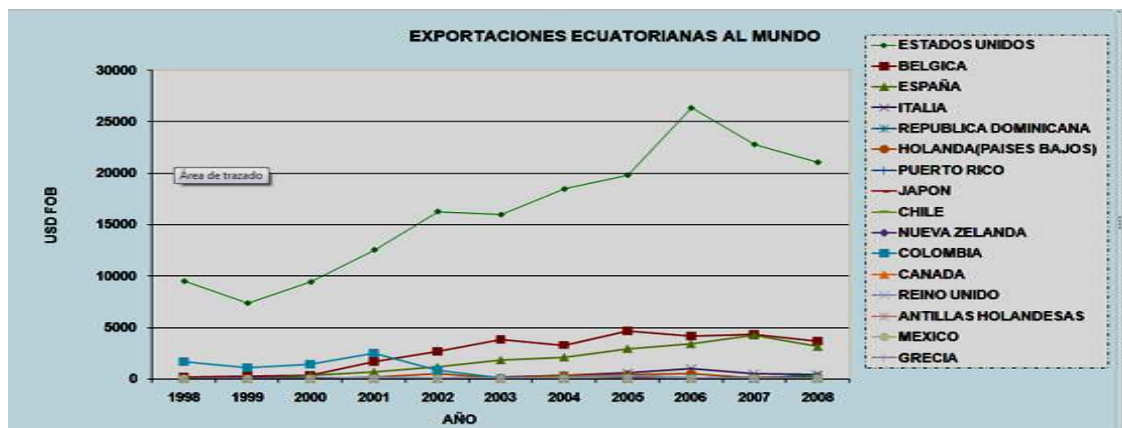
ELABORACIÓN: SIM CORPEI³

Las línea dólares FOB y toneladas mantienen a EEUU como nuestro mayor socio económico, aún con una curva declinando a partir del 2006, por otro lado Bélgica, España, e Italia, muy abajo, mantienen sus

³ www.corpei.org

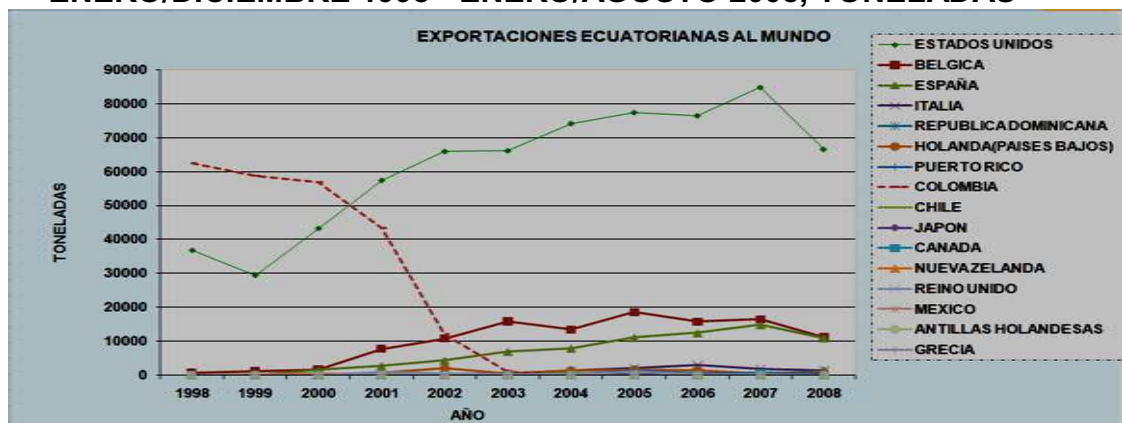
históricos, aunque los dos primeros muestran mejor desenvolvimiento, cabe recalcar que Bélgica, a nivel comercial, se comporta como un país intermediario de nuestro producto frente a los otros países de área Europea y que Colombia, antiguo captador de nuestras exportaciones de plátano en grandes volúmenes y precios bajos, declino abruptamente sus compras a partir del 2000 (ver Gráficos N° 2,3 y Tabla N° 1)

GRAFICO N° 2
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PLÁTANO POR PAISES
ENERO/DICIEMBRE 1998 - ENERO/AGOSTO 2008, FOB MILES USD



FUENTE: Banco Central del Ecuador al 15/OCTUBRE/2008, SIM CORPEI *Hasta AGOSTO 2008
 ELABORACIÓN: EL AUTOR

GRAFICO N° 3
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PLÁTANO POR PAISES
ENERO/DICIEMBRE 1998 - ENERO/AGOSTO 2008, TONELADAS



FUENTE: Banco Central del Ecuador al 15/OCTUBRE/2008, SIM CORPEI ⁴ *Hasta AGOSTO 2008
 ELABORACIÓN: EL AUTOR

⁴ www.corpei.org

TABLA N°1
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PLÁTANO, PARTIDA 8030011, AL MUNDO
PERIODO: ENERO/DICIEMBRE 2000 - ENERO/AGOSTO 2008, TONELADAS – VALOR FOB EN MILES USD.

PAIS	2000 TON	2000 FOB	2001 TON	2001 FOB	2002 TON	2002 FOB	2003 TON	2003 FOB	2004 TON	2004 FOB	2005 TON	2005 FOB	2006 TON	2006 FOB	2007 TON	2007 FOB	2008 TON	2008 FOB
EEUU	43,274.93	9,416.30	57,466.76	12,547.21	66,001.01	16,289.86	66,239.16	15,984.10	74,266.06	18,487.98	77,523.04	19,836.42	76,584.59	26,395.16	84,950.74	22,830.01	66,667.63	21,092.53
BELGICA	1,706.07	369.43	7,695.06	1,667.39	10,805.71	2,662.98	15,918.35	3,860.31	13,450.83	3,311.01	18,596.61	4,698.92	15,759.97	4,181.47	16,508.85	4,343.55	11,202.91	3,711.88
ESPAÑA	1,505.41	362.64	2,759.56	654.60	4,339.52	1,140.70	6,926.76	1,818.64	7,865.04	2,085.94	11,050.81	2,908.50	12,434.82	3,362.62	14,814.82	4,212.87	10,939.17	3,101.82
ITALIA	42.55	9.10	95.33	24.46	172.47	43.37	448.39	125.49	1,312.77	352.82	2,047.30	585.94	3,043.40	993.08	1,894.35	514.06	1,480.33	453.93
REP.DOMINIC.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	54.45	13.68	1,470.56	380.28
PAIS.BAJOS	22.70	4.41	582.71	132.59	2,051.14	503.35	503.74	122.39	1,327.15	358.57	1,596.82	410.27	1,457.50	519.37	451.42	107.37	894.55	225.84
PTO. RICO	0.00	0.00	195.81	56.99	236.40	68.81	0.00	0.00	160.65	47.06	1,285.97	341.13	356.33	99.41	638.62	203.66	489.48	137.52
JAPON	0.00	0.00	75.86	16.81	209.65	51.72	247.81	60.08	190.19	46.59	170.35	41.98	208.68	54.47	171.83	43.70	171.53	55.33
CHILE	48.72	10.42	0.00	0.00	23.36	4.12	45.36	6.80	598.57	151.69	23.73	3.50	0.00	0.00	251.79	63.30	174.47	43.85
N. ZELANDA	516.21	109.78	358.67	77.14	51.42	12.60	0.00	0.00	31.57	7.78	0.00	0.00	103.92	49.37	0.00	0.00	73.16	32.95
COLOMBIA	56,928.75	1,459.75	43,487.85	2,538.99	12,056.00	858.02	990.00	60.00	427.66	29.75	220.60	22.01	0.00	0.00	124.04	27.14	321.00	22.47
CANADA	0.00	0.00	78.39	18.63	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	49.01	13.01	483.12	131.79	85.91	19.08
REINO UNIDO	0.00	0.00	855.06	192.06	408.06	104.35	252.04	64.48	324.12	85.18	1,088.46	325.04	144.68	62.44	200.76	52.37	34.94	8.78
ANTI. HOLAN.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	63.67	21.06	0.00	0.00	0.00	0.00	22.99	6.48
MEXICO	24.95	5.34	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	24.50	6.16
GRECIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.83	4.69
PERU	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	30.00	1.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ARGENTINA	382.97	81.74	144.48	31.96	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8.72	2.16	84.55	16.20	0.00	0.00	0.00	0.00
PORTUGAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ALEMANIA	0.00	0.00	0.01	0.04	43.59	10.95	610.64	146.84	898.63	280.09	1,502.33	504.25	131.78	41.86	66.92	17.71	0.00	0.00
AFGANISTAN	0.00	0.00	0.00	0.00	175.09	42.85	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
COSTA RICA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	35.96	15.84	0.00	0.00	0.00	0.00
BERMUDAS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	193.44	48.62	0.00	0.00
BAHAMAS,	0.00	0.00	0.00	0.00	546.78	135.84	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TURQUIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	373.76	98.90	0.00	0.00	0.00	0.00
FRANCIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.03	0.01	24.50	6.81	0.00	0.00
POLONIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	222.36	58.84	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INDONESIA	0.00	0.00	43.10	9.22	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RUSIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	59.54	15.76	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ISLANDIA	0.00	0.00	41.37	8.85	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
BIELORUSIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	351.09	86.56	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
OTROS P.	0.00	0.00	38.41	8.22	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL	104,453.26	11,828.91	113,918.43	17,985.16	97,120.20	21,929.52	92,464.15	22,323.73	100,853.24	25,244.46	115,559.50	29,788.79	110,768.98	35,903.21	120,829.65	32,616.64	94,053.96	29,303.59

FUENTE: Banco Central del Ecuador * Hasta AGOSTO 2008 ELABORACIÓN: SIM CORPEI⁵

⁵ www.corpei.org

3.1.1.1. CONTEXTO MESO

Es un cultivo de amplia distribución y comercialización en los trópicos ecuatorianos, desde el pie de monte hasta la llanura tropical, tanto en la Costa como en la región Amazónica. Comprende, en la costa, las provincias de Esmeraldas, Santo Domingo, Los Ríos, Manabí y El Oro.

Por otra parte, la demanda interna ha aumentado, ya que el producto forma parte de la canasta familiar. Según los pronósticos del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador, la producción nacional de plátano será insuficiente para satisfacer la demanda durante el presente siglo, pronóstico que puede beneficiar a los países de la región centroamericana.

Según el III Censo Agropecuario, la superficie plantada de las 10 principales frutas supera las 300 mil hectáreas, que representa el 74,5% de la superficie plantada total de frutas en Ecuador (sin considerar al banano), y refleja una producción de más de un millón de toneladas métricas en el año 2000 (año de aplicación del censo en referencia). Se trata básicamente de frutas orientadas al consumo doméstico, a excepción de la maracuyá, mango y piña, productos de exportación.

Como se observa en la Tabla N° 2, *el plátano participa del 40,3% de la producción de frutas, concentrando el 23,7% de las UPA's dedicadas a esta actividad. Le siguen en importancia el maracuyá y la naranja con participaciones de 22% y 12,3%, respectivamente*⁶.

⁶ Estudios sobre Temas Sectoriales y de Comercio Internacional – Europe Aid/122728/D/SER/EC LOTE 3. En consorcio con: QI, GOPA Y FEDEXPOR. Identificación de Elementos Estratégicos por Cadenas Productivas para Negociación CAN-UE: Caso Frutas y Hortalizas.

**TABLA N° 2
PRODUCCIÓN DE FRUTAS EN ECUADOR**

Cultivo	Total UPA´s		Producción		Rendimiento
	N%	%	Tm	%	Tm/Has
Total	346962	100,0	1213718	100,0	3,3
Plátano	82341	23,7	488816	40,3	3,0
Maracuyá	10280	3,0	267208	22,0	9,0
Naranja	11827	3,4	149380	12,3	3,7
Mango	3317	1,0	63763	5,3	4,0
Piña	4381	1,3	48507	4,0	13,2
Sandía	1948	0,6	26091	2,1	15,4
Orito	3644	1,1	25260	2,1	3,6
Mandarina	6274	1,8	17399	1,4	1,3
Papaya	3207	0,9	16212	1,3	5,7
Naranjailla	7121	2,1	15969	1,3	2,7
Otras frutas	212622	61,3	95113	7,8	1,1

FUENTE: III CENSO AGROPECUARIO
ELABORACIÓN: EL AUTOR

3.1.1.2. CONTEXTO MICRO

Las principales zonas productoras de plátano barraganete en Ecuador son la comprendida entre la Provincia de Santo Domingo y el cantón El Carmen en Manabí, exportándose en esta el 85% de su producción. Ubicándose en tercer lugar Morona Santiago (ver Tabla N° 3).

La producción varía entre 7 y 14 cajas (25 kilos cada una) por hectárea y por semana. En general, la producción de plátano es tan sólo un tercio de la del banano. Sin embargo, los precios del plátano son mayores, lo que compensa en algo el déficit de producción, adicionalmente, los costos operativos son muy inferiores a los de la producción del banano.⁷

La zona que ofrece mejor calidad en productos es la del Carmen, a la par que se encuentra cercana a los puertos de salida y centros de

⁷ Potencialidades, restricciones y estrategias para el desarrollo económico de Manabí, anexo 3, primer borrador de agricultura y silvicultura. GTZ. 2005

negociación como Quito o Manta, posee una infraestructura vial que está siendo reparada en su totalidad y una alta cultura agrícola.

TABLA N° 3
PLÁTANO: DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL Y SUPERFICIE

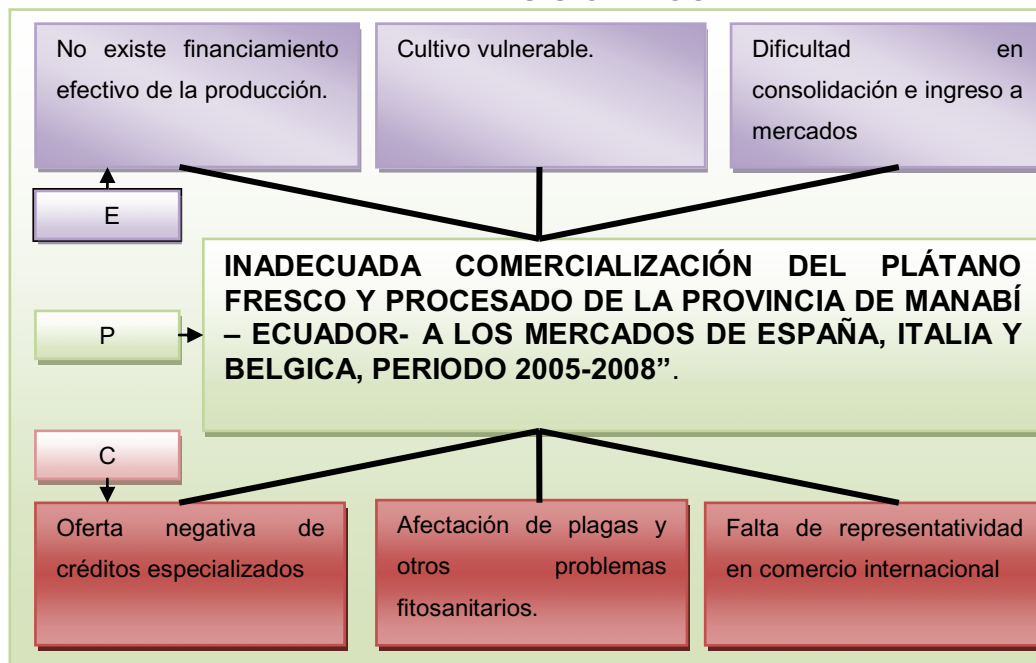
PROVINCIAS	UPAS	SUPERFICIE HAS
Azuay	117	128
Bolívar	1,453	2,081
Cañar	90	79
Carchi	299	484
Cotopaxi	819	1,564
Chimborazo	210	169
Imbabura	1,189	1,751
Loja	-	-
Pichincha (Zona actual Prov. S ^{to} Domingo)	6,954	18,478
Tungurahua	-	-
El Oro	1,010	1,159
Esmeraldas	2,835	5,210
Guayas	3,829	3,453
Los Ríos	3,232	3,471
Manabí	9,624	23,837
Morona Santiago	6,071	6,252
Napo	2,068	1,838
Pastaza	2,378	2,687
Zamora Chinchipe	1,813	1,743
Sucumbios	2,340	2,814
Orellana	3,025	3,351
Galápagos	94	78
Zonas no asignadas	850	985

FUENTE: III CENSO AGROPECUARIO-Proyecto SICA BM/INEC

ELABORACIÓN: EL AUTOR

3.2. ANÁLISIS CRÍTICO

GRAFICO Nº 4
ANÁLISIS CRÍTICO



FUENTE: Autor de tesis.
ELABORACION: Autor de tesis.

3.2.1. CAUSAS.

3.2.1.1. OFERTA NEGATIVA DE CRÉDITOS ESPECIALIZADOS

La banca pública (Banco Nacional de Fomento, Corporación Financiera Nacional) y el sector financiero privado carecen de líneas efectivas o especializadas para el sector platanero sea productivo o nuevas experiencias exportadoras.

Los créditos del sector privado generalmente se dirigen a las grandes estructuras comercializadoras que constituyen en la práctica un oligopolio cerrado y excluyente, lo que establece un círculo vicioso en que se duda de la capacidad de repago de los individuos ajenos a dicha estructura y a la vez les impide la creación de la misma en condiciones "democráticas" por lo que se requiere altas dosis de imaginación y gestión.

3.2.1.2. AFECTACIÓN DE PLAGAS Y OTROS PROBLEMAS FITOSANITARIOS.

El plátano es un cultivo clónico, asexual, a través de colinos o hijos, lo que impide que la planta en si evoluciones su carga genética de manera natural, por lo que no ha sido capaz de crear defensas propias contra plagas, virus y enfermedades.

Su esencia clónica lo ubica en situación de peligro como especie, ya que sin la debida asistencia humana su nivel de degradación productiva se acelera.

3.2.1.3. FALTA DE REPRESENTATIVIDAD EN COMERCIO INTERNACIONAL

A nivel internacional el Plátano no es un producto prioritario en los niveles del petróleo, atún o banano, su incidencia sobre la economía nacional es pequeña, razón por la cual el apoyo institucional al sector radica básicamente en los componentes internos de la cadena de comercialización.

No existen antenas de negocio o planes de apoyo al comercio internacional del producto en manera específica, se lo asocia a banano o como complementario de otras exportaciones de frutas o productos.

3.2.2. EFECTOS.

3.2.2.1. NO EXISTEN LÍNEAS DE CRÉDITO ESPECIALIZADAS

La no creación de las capacidades de repago o la alta cartera vencida (en el sector público) a efectos de condonaciones o refinanciamientos anti técnicos, ha incidido que el sector financiero privado no considere la creación de productos o líneas de créditos sectoriales, por no tener la

suficiente atractividad, y por dirigir sus esfuerzos a las pocas y grandes empresas exportadoras.

3.2.2.2. CULTIVO VULNERABLE

Es un cultivo altamente sensible a enfermedades y plagas, al carecer de abundantes defensas naturales facilita la presencia de epidemias o pandemias de no existir un cuidado continuo.

En Ecuador no existe una cultura apropiada en fertilización y protección, lo que “aparentemente” provoca una producción orgánica, y ha incidido en la reducción de la productividad.

3.2.2.3. DIFICULTAD EN CONSOLIDACIÓN E INGRESO A MERCADOS

El nivel de apoyo público a nivel internacional ha incidido en que las nuevas aventuras exportadoras dentro del sector no sean en los niveles apropiados, por lo que el oligopolio presente ha abarcado gran parte del mercado externo de nuestro producto.

Para obtener cuotas es necesario realizar ofertas en combinación de otros productos o como complementos de estos, de darse negociaciones específicas, el tiempo para obtener demandas aceptables y permanentes es generalmente más largo que en el banano u otras frutas locales.

3.3. PROGNOSIS

La economía ecuatoriana no es ajena a la dinámica del entorno internacional. En los últimos años el Ecuador, como en muchas economías del hemisferio, se ha ido adaptando y reformando su estructura productiva en coherencia al nuevo contexto político, económico e institucional del mercado internacional.

La globalización de las economías y la apertura comercial, caracterizada por la desgravación arancelaria, los acuerdos de libre comercio y los compromisos multilaterales adquiridos en la Organización Mundial del Comercio (OMC), marcan una mayor competencia de las economías impulsando la modernización y especialización del país.

De acuerdo a estimaciones de la Organización de Naciones Unidas (ONU), la población mundial para el año 2010 crecerá a 7 mil millones, lo que supondría una expansión demográfica del 1.3%. Varios estudios indican que ello traería como consecuencia una expansión de la demanda agrícola mundial del orden del 1.8. Este fenómeno también estaría acompañado por importantes variaciones, fruto de los cambios en los hábitos de consumo y creciente preocupación por la calidad e inocuidad de alimentos, así como por las condiciones ambientales. Bajo esta perspectiva, la tendencia general favorece a aquellos países, que, como Ecuador, tienen una buena base de recursos naturales y están desarrollando estrategias de competitividad agropecuaria.

Durante la década 2006-2015, Ecuador entrará en un proceso más acelerado de liberalización comercial, instrumentada por la desgravación arancelaria, aplicación de contingentes y otros compromisos adquiridos de tipo bilateral como son los **T.L.C.** Los compromisos comerciales multilaterales continuarán y para el caso de Ecuador, responden a los acuerdos establecidos con la Comunidad Andina de Naciones – **CAN**. Esta dinámica obliga a mirar hacia el interior del sector e identificar las ventajas competitivas que permita a la oferta agropecuaria posicionarse en los nichos de mercado propicios. En general, para el caso de Ecuador, el ingreso a un proceso de apertura comercial ha significado un crecimiento de los saldos netos positivos de balanza comercial agropecuaria.

En una economía dolarizada como la del Ecuador, la estrategia comercial debe estar dirigida a incrementar las exportaciones y a mantener una política macroeconómica disciplinada y estable. Este reto ocurre justo cuando la agricultura mundial vive un momento profundo de cambio científico – tecnológico. En el sector agropecuario del Ecuador estos cambios obligan a optar por definiciones a escala de país. El sector ha hecho importantes esfuerzos de sistemas de información a escala nacional, se han convertido paquetes tecnológicos tradicionales a sistemas de producción orgánica y con protección ambiental; sin embargo, la modernización y adopción de tecnologías adecuadas y modernas, que privilegie la calidad, amerita un debate proactivo por parte de todos los actores.

3.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es nivel de comercialización de plátano fresco y procesado, de la provincia de Manabí –Ecuador- a los mercados de España, Italia y Bélgica, periodo 2005-2008?

3.5. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.

- **DELIMITACIÓN TEMPORAL:** 2002 – 2006.
- **CAMPO:** ECONOMÍA, NEGOCIOS INTERNACIONALES.
- **AREA:** COMERCIO EXTERIOR.
- **TEMA:** **COMERCIALIZACIÓN DEL PLÁTANO FRESCO Y PROCESADO, DE LA PROVINCIA DE MANABÍ – ECUADOR- A LOS MERCADOS DE ESPAÑA, ITALIA Y BELGICA, PERIODO 2005-2008.**
- **PROBLEMA:** ¿CUÁL FUE EL NIVEL DE COMERCIALIZACIÓN DEL PLÁTANO FRESCO Y PROCESADO DA LA PROVINCIA DE MANABÍ –ECUADOR- A LOS MERCADO DE ESPAÑA, ITALIA Y BELGICA, EN EL PERIODO 2006 -2008?
- **DELIMITACIÓN ESPACIAL:** MANABÍ.

3.6. JUSTIFICACIÓN

La investigación conlleva implicaciones prácticas porque en el mundo se está desarrollando, de manera creciente y sostenida, una demanda de productos agrícolas obtenidos de manera más "limpia", con menor impacto ambiental e incluso demandas específicas de productos orgánicos, con certificación que avale la no utilización de químicos en su cultivo.

Es notoria una conciencia generalizada en la población mundial respecto a la necesidad de preservar los recursos naturales: suelos, agua, vegetación y fauna silvestre, aún no intervenidos por el hombre. Sin embargo, para evitar la depredación de dichos recursos y detener la expansión inconveniente de las fronteras agrícolas, se requiere propiciar técnicas alternativas de desarrollo del sector agropecuario con nuevos enfoques que incorporen la dimensión ambiental y los cambios tecnológicos adecuados para mejorar la competitividad, generando cadenas productivas que reciclen, y recuperen los subproductos generados en las actividades productivas.

Lo anterior implica una producción intensiva de avanzada tecnología, que demanda conocimientos de las condiciones ecológicas/ambientales, la estructura de los suelos, la dinámica de los nutrientes de las plantas, los enemigos de plagas y enfermedades y las formas adecuadas de manejo de estos y otros factores de la producción.

El incremento de las áreas de cultivo y el uso creciente de insumos químicos podrían ocasionar impactos ambientales, tanto por el proceso de producción como por el manejo post cosecha y la gran cantidad de desechos y subproductos que se presentan. Se han iniciado procesos

productivos orgánicos, que constituyen una valiosa alternativa para este cultivo.

El proyecto es conveniente ya que existe una ventaja competitiva internacional para la exportación de plátano en especial para los mercados étnicos lo que le ha permitido al Ecuador ocupar lugar relevante en el mercado mundial, aprovechando el conocimiento y las facilidades logísticas de la exportación de banano.

El plátano ecuatoriano tiene una aceptación por su alto nivel de calidad y por la eficiencia en los canales de distribución y mercadeo en los puntos de destino.

El plátano ecuatoriano es muy competitivo en precios en los mercados internacionales, gracias al nivel de costos que aún mantiene el país en la producción y los niveles de productividad.

El proyecto es factible porque es una actividad con una nueva etapa de crecimiento, desarrollo y tecnificación. En Manabí, existen aproximadamente 24000 hectáreas en producción, el 29% nacional, de ello, el 85 % se destina a la exportación⁸, esto gracias a las bondades de clima y suelo para el desarrollo de este cultivo.

3.7. OBJETIVOS: GENERAL Y ESPECÍFICOS

OBJETIVO GENERAL:

- Demostrar la factibilidad del comercio del plátano fresco y procesado, de la provincia de Manabí – Ecuador- en el periodo 2006 – 2008, a los mercados de España, Italia y Bélgica.

⁸ Potencialidades, restricciones y estrategias para el desarrollo económico de Manabí, anexo 3, primer borrador de agricultura y silvicultura. GTZ. 2005

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Analizar los porcentajes de exportación del plátano fresco y procesado de la Provincia de Manabí, hacia los mercados de España, Italia y Bélgica.
- Determinar variedad de productos compuestos, de plátano, que puedan comercializarse y que sean procesados en la provincia de Manabí.
- Establecer la factibilidad del negocio de la comercialización del plátano fresco y procesado, de la provincia de Manabí, hacia los mercados de España, Italia y Bélgica.

I.V. MARCO TEORICO

4.1. ANTECEDENTES

El plátano, igual que el banano, es originario de la región indo / malaya. Para el siglo 3 A.C. en el Mediterráneo solamente se conocía de la fruta por referencia. Se cree que llegó a Europa en el siglo 10 D.C. y que marinos portugueses la trajeron s Sudamérica desde África occidental o el este de Indonesia.

Esta fruta, cilíndrica con 3 ángulos pronunciados, se consume en diversos estados y de ello depende su sabor entre otras características. Así, el plátano con cáscara verde y vetas negras tiene un sabor salado, si firme y astringente pulpa es de color blanco marfil. En contraste, la cáscara del plátano maduro es amarilla con vetas negras, la pupa es blanda, almidonada, de color amarillo – salmón y con sabor dulce.

La producción de plátano ha sido ancestral en el Ecuador principalmente para el consumo interno. La presión de la demanda étnica en países como Estados Unidos y otros en Europa, han estimulado la producción de plátano de buena calidad para la exportación.

El Ecuador está exportando considerables volúmenes de plátano y adicionalmente se han instalados agroindustrias de producción de plátano frito (chips) para la exportación, con muy buenas perspectivas internacionales. La partida arancelaria **NANDINA** de este producto es 08030011 “Bananas o plátanos tipo plaitain, plátano para cocción, fresco o refrigerado”⁹.

⁹ www.corpei.org

Según las estadísticas del Banco Central, las exportaciones de plátano en la década de los 90 marcaron una tendencia de crecimiento que duraría hasta 1997, cuando el volumen exportado alcanza su punto máximo durante el período, luego existen importantes incremento en los años 2000 y 2001 llegándose a 113.879,61 toneladas el registro más alto del Ecuador en exportaciones de plátano.

El valor de las exportaciones ecuatorianas a partir de una caída en 1999, tiene al alza constante, esto se debe a que se ha conseguido colocar mucho producto en el mercado Europeo, donde los precios son más altos que otras partes del mundo.

Estados Unidos es con mucho nuestro principal, sin embargo, poco a poco, van siendo significativos otros como el de Bélgica, verdadera puerta de entrada a Europa, dada su característica de re-exportador, Italia y España, quienes valoran mucho al producto ecuatoriano, sobre todo por la presencia del mercado cautivo de los migrantes latinos.

Si bien los precios del producto son muy poco variables alrededor de un precio promedio internacional, no sucede lo mismo a nivel nacional, ya que, al igual que en el banano, la cadena de comercialización externa está regida por un cerrado oligopolio que impone niveles de precios en base a su percepción e intereses, aún en detrimento del precio oficial o rentabilidad del productor, lo que ha ocasionado conflictos entre agricultores y exportadores de plátano.

4.2. FUNDAMENTO FILOSÓFICO

El plátano es una fruta exótica a nivel mundial, donde muchos consumidores lo confunden con un banano verde, se debe explicar, por lo tanto al consumidor que es un producto con sabor y características

diferentes, así como las distintas posibilidades de consumo, sea verde o maduro, y los factores de calidad, maduración, formas de corte, etc.

Los plátanos son muy ricos en hidratos de carbono por lo cual constituyen una de las mejores maneras de nutrir de energía vegetal nuestro organismo, muy indicados para la dieta de los niños para saciar su hambre rápidamente, o un sano “tentempié” en cualquier momento. El plátano proporciona calorías sobre 100 por cada 100 gramos.

Por su riqueza en potasio, ayuda a equilibrar el agua del cuerpo al contrarrestar el sodio y favorecer la eliminación de líquidos por lo que resulta una fruta muy adecuada para los que quieran eliminar peso. Por otra parte la eliminación de agua y sodio del cuerpo resulta esencial para el tratamiento de ciertas enfermedades, como la hipertensión, la gota, enfermedades reumáticas, etc. Además el potasio es un mineral que interviene en la regulación de los líquidos, buen estado de los nervios, el corazón y de los músculos. Favorece, pues, la recuperación en estados de nerviosismo y depresión, previene los calambres musculares, fortalece los músculos, mejora la circulación, previniendo las embolias y aumenta el ritmo cardíaco en casos de debilidad cardíaca. Su riqueza en zinc puede aprovecharse para fortalecer el cabello, ayudando a prevenir la caída. Su contenido en pectina, que es más grande que el que posee la manzana, y fibra resulta muy interesante para el tratamiento del colesterol.

Es una fruta muy digerible, rica en componente que estimular la digestión por lo que, además de ser muy digestiva, es muy adecuada para combatir los casos de inapetencia, entre ellos la anorexia. Otros componentes beneficiosos para desintoxicar el organismo son la vitamina C y la vitamina A.

4.3. FUNDAMENTO TEÓRICO.

El **PLÁTANO** (nombre genérico) cuyo cultivo es de gran importancia para la dieta de los ecuatorianos y vital para amplias zonas agrícolas del País, es un híbrido clónico originario del sureste asiático, caracterizándose por sus altas bondades alimenticias y calóricas frente al de otras frutas.

*El nombre de **PLÁTANO** agrupa a un gran número de plantas herbáceas del género Musa, tanto híbridos obtenidos horticulturalmente a partir de las especies silvestres del género Musa acuminata y Musa balbisiana como cultivares genéticamente puros de estas especies. Clasificado originalmente por Linnaeus como Musa paradisiaca en 1753, la especie tipo del género Musa, estudios posteriores han llevado a la conclusión de que la compleja taxonomía del género incluye numerosos híbridos, de variada composición genética, y se ha desarrollado un sistema estrictamente sui generis de clasificación para dar cuenta de esta variación. Sin embargo, de acuerdo a las reglas del Código Internacional de Nomenclatura Botánica, el nombre linneano cuenta con prioridad, y sigue siendo usado —tanto en su forma original como en la modificada Musa × paradisiaca, que indica que se trata de un híbrido— para designar genéricamente a estas variedades.*

Crece en racimos de hasta cien unidades y 50 kg de peso; de color amarillo cuando está maduro, es dulce y carnoso, rico en carbohidratos, potasio, vitamina A y vitamina C. Es mucho más rico en calorías que la mayoría de las frutas por su gran contenido en fécula; de los 125 g que pesa en promedio, el 25% es materia seca, que aporta unas 120 calorías.

Se cultivan en más de 130 países, desde el sudeste asiático de donde son nativas, hasta Oceanía y Sudamérica, no es un árbol, sino una megafobia, una hierba perenne de gran tamaño, carece de verdadero

tronco. En su lugar, posee vainas foliares que se desarrollan formando estructuras llamadas pseudotallos, similares a fustes verticales de hasta 30 cm de diámetro basal que no son leñosos, y alcanzan los 7 m de altura.

Las hojas se cuentan entre las más grandes del reino vegetal; son de color verde o amarillo verdoso claro, con los márgenes lisos y las nervaduras pinnadas. Las hojas tienden a romperse espontáneamente a lo largo de las nervaduras, dándoles un aspecto desaliñado. Cada planta tiene normalmente entre 5 y 15 hojas, siendo 10 el mínimo para considerarla madura; las hojas viven no más de dos meses, y en los trópicos se renuevan a razón de una por semana en la temporada de crecimiento.

El elemento perenne es el rizoma¹, superficial o subterráneo, que posee meristemos a partir de los cuales nacen entre 200 y 500 raíces fibrosas, que pueden alcanzar una profundidad de 1,5 m y cubrir 5 m de superficie. Del rizoma también brotan vástagos o "chupones" que reemplazan al tallo principal después de florecer y morir éste. En los ejemplares cultivados sólo se deja normalmente uno para evitar debilitar la planta, pero en estado silvestre aparecen en gran cantidad; son la principal forma de difusión en las variedades estériles, que son la mayoría.

Unos 10 a 15 meses después del nacimiento del pseudotallo, cuando éste ya ha dado entre 26 y 32 hojas, nace directamente a partir del rizoma una inflorescencia que emerge del centro de los pseudotallos en posición vertical; semeja un enorme capullo púrpura o violáceo que se afina hacia el extremo distal, con el pedúnculo y el raquis glabros. Al abrirse, revela una estructura en forma de espiga, sobre cuyo tallo axial se disponen en espiral hileras dobles de flores, agrupadas en racimos de 10 a 20 que están protegidos por brácteas gruesas y carnosas de color purpúreo. A

medida que las flores se desarrollan, las brácteas caen, un proceso que tarda entre 10 y 30 días para la primera hilera.

Las primeras 5 a 15 hileras son de flores femeninas, ricas en néctar; en ellas el tépalo compuesto alcanza los 5 cm de largo y los 1,2 cm de ancho; es blanco o más raramente violáceo por el interior, con el color trasluciéndose a la vista desde fuera como una delicada tonalidad purpúrea. Su parte superior es amarilla a naranja, con los dientes de unos 5 mm de largo, los dos más exteriores dotados de un apéndice filiforme de hasta 2 mm de largo. El tépalo libre es aproximadamente de la mitad de tamaño, blanco o rosáceo, obtuso o trunco, con la apícula mucronada y corta. Las siguen unas pocas hileras de flores hermafroditas o neutras, y las masculinas en la región apical^{II}.

El fruto tarda entre 80 y 180 días en desarrollarse por completo. En condiciones ideales fructifican todas las flores femeninas, adoptando una apariencia dactiliforme que lleva a que se denomine "manos" a las hileras en las que se disponen. Puede haber entre 5 y 20 manos por espiga, aunque normalmente se trunca la misma parcialmente para evitar el desarrollo de frutos imperfectos y evitar que el capullo terminal insuma las energías de la planta. El punto de corte se fija normalmente en la "falsa mano", una en la que aparecen frutos enanos. En total puede producir unos 300 a 400 frutos por espiga, pesando más de 50 kg.

El fruto es una falsa baya epígina de 7 a 30 cm de largo y hasta 5 de diámetro, que forma un racimo compacto. Está cubierta por un pericarpo coriáceo verde en el ejemplar inmaduro y amarillo intenso, rojo o bandeado verde y blanco al madurar. Es de forma lineal o falcada, entre cilíndrica y marcadamente angulosa según la variedad. El extremo basal se estrecha abruptamente hacia un pedicelo e 1 a 2 cm. La pulpa es blanca a amarilla, rica en almidón y dulce; en los plátanos puede resultar algo astringente o gomosa por su contenido en látex, farinosa (harina) y

seca. Muy rara vez las variedades diploides o tetraploides producen semillas, negras, globosas o irregulares, con la superficie rugosa, de hasta 16 x 3 mm de tamaño, incrustadas en la pulpa. Los triploides, como 'Cavendish', nunca producen semilla¹⁰.

Esta fruta, cilíndrica con 3 ángulos pronunciados, se consume en diversos estados de madurez y de ello depende su sabor entre otras características. Así, el plátano con cáscara verde y vetas negras tiene un sabor salado, su firme y astringente pulpa es de color blanco marfil. En contraste, la cáscara del plátano maduro es amarilla con vetas negras, la pulpa es blanda, almidonada, de color amarillo – salmón y con sabor dulce¹¹.

El nombre específico de la variedad cultivada en Ecuador es el de *Musa SPP*, del conocido vulgarmente, en nuestro medio, como barraganete; necesita ser cultivado en climas tropicales, subtropicales o cálidos, en bosques húmedos o muy húmedos, a temperaturas entre los 20 a 26°C, hasta los 600m sobre el nivel del mar y con vientos menores a 30Km/h., al igual que los otros plátanos, se caracteriza por ser una buena fuente de vitamina C, potasio y fósforo, sus características nutricionales la observamos en la Tabla N° 4.

*Su nombre científico es **Musa spp.**, se lo conoce además como plátano barraganete, butuco, mangolo, rulo, murrayo, pacoba. Existen dos variedades: Horton y Barraganete. Presenta, para su cultivo, las siguientes exigencias:*

Agroecológicas

- *Clima: Trópico, sub trópico, cálido.*

¹⁰ http://es.wikipedia.org/wiki/Musa_paradisiaca, www.wikipedia.org

¹¹ CONVENIO MAG / IICA. Subprograma de Cooperación Técnica (Préstamos BID / MAG 831/OC y 832/OC – EC). Identificación de mercados y tecnología para productos agrícolas tradicionales de exportación, mayo 2001

- *Temperatura: 20o – 26° C.*
- *Heliofanía: 1500 horas anuales.*
- *Humedad: > 60%.*
- *Pluviosidad: 1500 – 3000 mm año.*
- *Altitud: nivel del mar hasta los 400, donde la productividad se reduce por lo menos en un 40%.*
- *Vientos: Menores de 30 km/h.*
- *Formación ecológica: Bosque húmedo y Bosque muy húmedo.*

**TABLA Nº 4
CARACTERÍSTICAS NUTRICIONALES**

Componentes	Contenido de 100g de parte comestible	Valores diarios recomendados(basado en una dieta de 2000 cal)
Agua	70%	
Cenizas	0.9 %	
Grasa total	0.6 %	66 g
Hidratos de carbono	27%	
Proteínas	1.2%	
Fibra	0,60 g	25 g
Ácido ascórbico	120 mg	60 mg
Calcio	80 mg	162 mg
Caroteno	2,40 mg	
Fósforo	290 mg	125 mg
Hierro	6 mg	18 mg
Niacina	7 mg	20 mg
Riboflavina	0,50 mg	1.7 mg
Tiamina	0,50 mg	

FUENTE: ANÁLISIS REALIZADO EN CUBA, AMÉRICA CENTRAL Y ÁFRICA. FINTRAC

Requerimientos edáficos

- *Textura: Francos, con una profundidad de por lo menos 1.2 m*
- *Acidez: 6.0 o ligeramente ácidos.*
- *Tipo de suelo: Bien drenados, profundos, ricos de materia orgánica y potasio. Con un subsuelo con un contenido de menos el 49% de arcilla.*

En su sistema de propagación acusa dos vías:

- *Vía vegetativa:*

Cormo o hijuelo yemas en forma de cono que emergen de niveles profundos de suelo. El plantón de calidad proviene de hijuelos de 1.8 m de altura con una edad de por lo menos 4 meses y no más de 5; los cuales se desenraizan cuidadosamente del suelo evitando ocasionar heridas. Este material debe ser procesado a 56° C, por espacio de media hora para desinfectarlos y limpiar los propágulos^{III} de parásitos.

- *Vía meristemática:*

De material proveniente de cormos o hijuelos, ápices agudos, los cuales se cortan y procesan bajo condiciones estériles de laboratorio.

Sus requerimientos de siembra son:

- *Material de siembra: Plantas vigorosas, sanas, procedentes de meristemas^{IV} y desarrolladas en pilonera.*
- *Distancia de siembra: Se puede sembrar de 2.6 x 2.6 m. 2.25 x 2.25 m en cada tallo una mata.*
- *Densidad de plantas: 1500 y 2000 plantas por Ha.*
- *Época de plantación: Al inicio del período de lluvias.*

Las etapas del cultivo del plátano son:

- *Desarrollo de la plantación: 12 – 18 meses.*
- *Inicio de la cosecha: 12 – 18 meses.*

Su vida económica va desde los 8 años con densidades menores a 4 años con densidades mayores.

Entre las culturas o técnicas de cultivo tenemos:

- *Selección del terreno: En el cual se debe poner atención en el nivel, cuidando encharcamientos, desniveles, eliminando las piedras y terrones grandes del terreno.*
- *Drenaje: La profundidad de los drenes y el distanciamiento de estos depende de las propiedades físicas del suelo y de la cantidad de agua*

por drenar. Los drenes deben profundizarse de tal forma que se procuren eliminar los excedentes de humedad en un perfil de unos 1.2 metros.

- *Trazado de la plantación: Considerando la dirección del viento, siguiendo el recorrido del sol.*
- *Hoyado: de 0.30 x 0.40 cm de acuerdo con la estructura y textura del suelo.*
- *Fertilización de fondo: Las cantidades de fertilizantes se aplicarán en función de los análisis de suelos, foliares, síntomas visuales de deficiencias nutricionales y en los exámenes de campo donde se demuestra la respuesta de las plantas a las aplicaciones.*

**TABLA N° 5
DOSIS DE REFERENCIA DE FERTILIZANTES QUÍMICOS PARA
LOS SUELOS DE LA COSTA**

Fertilidad	Nitrógeno	Fósforo	Potasio	Magnesio	Boro
Media	100	150	30	30	5
Baja	180	270	40	6	

FUENTE Y ELABORACIÓN: CONVENIO MAG / IICA.

Las dosis de cada uno de los nutrientes en proporciones totales deben fraccionarse en cuatro partes iguales para las aplicaciones al suelo cada tres meses.

- *Raleo de hijuelos: Se lo practica de tres a cuatro veces al año, para evitar sobre poblaciones.*
- *Selección de hijuelos: Los que presenten hojas en forma de espada, aguja o flecha.*
- *Eliminación de hijuelos de agua: Se trata de rebrotes que emergen de puntos superficiales de la base de la planta madre.*
- *Deshoje: En la cual se eliminan las hojas secas, que al deshidratarse dejan de ser funcionales. De la misma manera se deben eliminar las hojas que interfieren en el normal desarrollo del fruto.*

- **Apuntalamiento:** Cuando el racimo alcanza su máximo desarrollo, se debe apuntalar las bases del racimo por medio de un palo o parante que termina en una bifurcación a modo de horqueta.
- **Desbellote:** Una vez que el racimo alcanza su completa expansión, este puede prescindir de la bellota, la misma que se localiza en el ápice del eje. Esta práctica se la realiza manualmente. La época de desbellote es de 3 a 4 semanas de la formación del racimo, práctica que por otra parte mejora la precocidad y mayor desarrollo de los frutos.
- **Embolsado:** En donde el racimo se cubre con un funda de plástico, que favorece el aumento de, grosor, daños mecánicos y los protege del ataque de insectos.
- **Control de malezas:** Las malezas no solamente compiten por nutrientes o humedad, algunas de ellas son portadoras de virus o nematodos como *Radopholus similis*. Esta labor cultural se la puede realizar por medios manuales o por la aplicación de herbicidas.

En las fitosanidad y fisiopatías debemos considerar lo siguiente:

**TABLA Nº 6
FISIOPATÍAS**

PLAGAS.- INSECTILES

Nombre común	Nombre científico	Tratamiento	Dosis
Gorgojo negro	<i>Cosmopolites sordidus.</i>	<i>Metarrhizium anisopliae</i> Carbofuran	10 ⁷ UFC / ml 2,0 - 2,5 kg / ha
Gorgojo de la raíz	<i>Metamasius hemipterus.</i> <i>M. manceps.</i>	<i>Metarrhizium anisopliae</i> Acidos grasos	10 ⁷ UFC / ml 2 lt / ha
Oruga barrenadora	<i>Castnia licus.</i>	<i>Bacillus thuringiensis</i> Dienocloro	300 – 400 g / 100 lt 100g / 100 lt
Gusano del follaje	<i>Caligo teuce.</i>	<i>Bacillus thuringiensis</i> Alphacipermetrina	300 – 400 g / 100 lt 200 ml / 100 lt
Afido del plátano	<i>Pentalonia nigroverdosa</i>	<i>Erynia neoafidis.</i> Monocrotofós	10 ⁵ UFC / ml 350 ml / lt
Trips del plátano	<i>Thrips florum</i>	<i>Verticillium lecanii</i> Beta- cyfluthrin	10 ⁷ UFC / ml 0.4 lt / ha
Gusano de las hojas	<i>Ceramidia viridis</i>	<i>Bacillus thuringiensis</i> Diazinón	300 – 400 g / 100 lt 0,8 - 1,0 lt / ha
Enrollador de la hoja	<i>Eriomota thrax</i>	<i>Bacillus thuringiensis</i> <i>Verticillium lecanii</i>	300 – 400 g / 100 lt 10 ⁷ UFC / ml
Chinche harinoso	<i>Pseudococcus comstocki</i>	Aceite mineral <i>Verticillium lecanii</i>	200 – 300 ml / 100 lt 10 ⁷ UFC / ml

NEMÁTODOS.

Nombre común	Nombre científico	Tratamiento	Dosis
Nemátodo barrenador	<i>Radopholus similis</i>	Acidos grasos Azadirachtina	2 lt / ha 2 ml / planta

ACAROS

Nombre común	Nombre científico	Tratamiento	Dosis
Acaro rojo	<i>Tetranychus lambi</i>	Metamidofos Acido silícico	- 1.0 lt / ha 4 ml / lt

ENFERMEDADES

FUNGALES

Nombre común	Nombre científico	Tratamiento	Dosis
Sigatoka negra	<i>Mycosphaerella fijiensis</i> var. <i>difformis</i> .	Aceite mineral Hexaconazole Benomyl	250 g / 100 lt 0.7 lt / ha 0,280 - 0,320 kg/ha
Sigatoka amarilla	<i>Mycosphaerella musicola</i> var. <i>difformis</i> . <i>Cercospora musae</i>	Aceite mineral. Hexaconazole. Benomyl	250 g / 100 lt 0.7 lt / ha 0,280 - 0,320
Punta de cigarro	<i>Stachylidium theobromae</i>	Clorotalonil Triferil Acetato de Estaño	1 - 2 kg / ha 50 g / 100 lt
Antracnosis	<i>Gloeosporium musae</i> .	Imazalil Mancozeb	50 - 70 gr / 100 lt 4 kg / ha
Cordana	<i>Cordana musae</i> .	Bitertanol Clorotalonil	1 lt / ha 1 - 2 lt / ha

BACTERIANAS

Nombre común	Nombre científico	Tratamiento
Moko	<i>Pseudomonas solanacearum</i>	Control de la abeja <i>Trigona cervina</i> Manejo de drenaje Eliminación de plantas hospederas Como el platanillo Uso de mulch con la adición de urea

VIRALES

Nombre común	Nombre científico	Tratamiento
Virus del mosaico	CMV Cucumber mosaic virus	Control de los vectores <i>Aphis maidis</i> y <i>A. gossypi</i>

FUENTE Y ELABORACIÓN: CONVENIO MAG / IICA.

Época de cosecha:

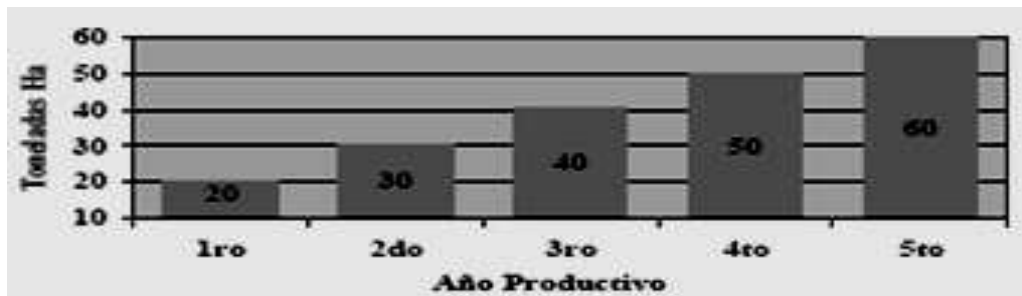
1. Al llenado de los frutos, cambio de color de la cáscara, amarillo anaranjado o morado.

2. Contenido de almidón y grado de hidrólisis, estas determinaciones están en función del destino de la fruta, según sea de consumo cocinado o fresco.

3. Realizarlo a las primeras horas del día.

Su rendimiento promedio es de de 20 a 60 tm/ha. Según el año de la producción.

**GRAFICO Nº 5
PRODUCCIÓN DE PLÁTANO**



FUENTE Y ELABORACIÓN: CONVENIO MAG / IICA.

Para un óptimo manejo post cosecha se requiere tener en cuenta los siguientes aspectos:

Empacadora:

- Área cubierta donde se cuelgan los racimos, en sentido opuesto en que se desarrollo en la planta.
- Sitio de desmanado.
- Tanque de agua en movimiento, para separar gajos regulares de 4 a 8 dedos.
- Tanque de agua limpia corrediza para remover los residuos de látex.
- Mesas giratorias para colocar los gajos que van a pesarse.
- Estructura para el tratamiento de fungicida.
- Área de balanzas, cajas de cartón.

- *Almacén para la fruta en cajas de cartón.*

Transporte al mercado.

- *La mayor parte del plátano se consume en tres semanas, luego de su cosecha. Debe llevarse inmediatamente a la sala de maduración, en estado verde, evitando lesionar el tejido y manchado de la cáscara. La temperatura de la pulpa de la fruta debe ser de 14 o C – 15° C.*

Almacenamiento y maduración

- *La fruta puede almacenarse a temperaturas entre 13° C – 15° C por 28 días y hasta 40 días en embalajes con atmósfera controlada. La fruta en almacenamiento se ventila abriendo las puertas de la sala cada 12 horas por 20 minutos.*

Etapas de evaluación de la calidad:

- *Racimos antes del empaque.*
- *Luego del empaque.*
- *Al momento de la descarga del barco.*
- *Luego del proceso de maduración¹².*

La **PRODUCCIÓN** de plátano ha sido ancestral en el Ecuador principalmente para el consumo interno, consumo exportado a otros mercados en parte gracias a las grandes migraciones ecuatorianas y latinoamericanas. *La presión de la demanda étnica en países destino de migrantes, han estimulado la producción de plátano fresco de buena calidad para la exportación. Ecuador dispone extensas áreas para la producción... En las zonas interiores del sub trópico como Santo Domingo y El Carmen se localiza el centro más importante de producción gracias a*

¹² CONVENIO MAG / IICA. Subprograma de Cooperación Técnica (Préstamos BID / MAG 831/OC y 832/OC – EC). Identificación de mercados y tecnología para productos agrícolas tradicionales de exportación

las bondades de clima y suelo para el desarrollo de este cultivo¹³. Sin embargo lo intensivo e histórico de esta agricultura ha incidido en la merma del rendimiento (ver tabla N° 6), aspecto preocupante tomando en cuenta los factores negativos sub yacentes como la miopía gubernamental o los bajos recursos financieros a disposición de la mejora del producto.

TABLA N° 7
RENDIMIENTO HISTORICO DEL PLATANO

AÑOS	SUP. COSECHADA (has)	PRODUCCION (TM)	RENDIMIENTO (Kg / ha)
1965	35.701,00	598.442,00	16.762,61
1976	72.855,00	895.070,00	12.285,64
1986	78.100,00	775.784,00	9.933,21
1987	81.000,00	848.415,00	10.474,26
1988	83.110,00	959.082,00	11.539,91
1989	83.350,00	1.053.411,00	12.638,40
1990	90.000,00	1.065.222,00	11.835,80
1991	92.190,00	920.535,00	9.985,19
1992	95.970,00	974.885,89	10.158,24
1993	88.550,00	823.980,59	9.305,26
1994	88.930,00	922.112,00	10.350,00
1995	82.430,00	680.918,00	8.250,00
1996	87.067,00	869.796,00	9.990,00
1997	73.876,00	894.091,00	12.103,00
1998	62.704,00	466.396,00	7.438,00
1999	78.647,00	657.550,00	8.361,00
2000	64.963,00	702.406,00	10.812,00
2001	15.507,00	489.822,00	31.587,15
2002	138.796,00	440.259,00	3.171,99
2003	142.213,00	651.176,00	4.578,88
2004	130.729,00	808.837,00	6.187,00
2005	144.942,00	1.012.720,00	6.987,00
2006	145.318,00	1.014.125,00	6.979,00

FUENTE.- FAO-Comercio Interno y Externo/MAG
ELABORACIÓN.- A. Armijos. / 07-12-2006. e-mail: adarmijos@mag.gov.ec

Por ser el plátano un fruto de consumo principalmente en fresco y su comercialización inmediata, presenta características especiales de mercadeo comunes a los productos perecederos que conforman un sistema complejo de producción y/o distribución de difícil racionalización, por cuanto en su proceso intervienen productores, comercializadores y consumidores. *El mercado nacional del producto responde a las exigencias de la oferta y la demanda, las cuales por carecer de un*

¹³ CONVENIO MAG / IICA. Subprograma de Cooperación Técnica (Préstamos BID / MAG 831/OC y 832/OC – EC). Identificación de mercados y tecnología para productos agrícolas tradicionales de exportación

organismo que regule su comercialización, han contribuido al desarrollo de complejos canales de mercadeo que, en líneas generales, se pueden agrupar, así: Productor > acopiador > mayorista > detallista > consumidor.

En el mercado del plátano, la mayor parte de los productores son pequeños y muestran gran dispersión y por lo general, venden la fruta en el cultivo. Los intermediarios juegan un papel clave en la adecuación, transporte y mercadeo del producto, apropiándose de una gran proporción del valor que se genera en el proceso (ver Gráfico N° 6). Los mercados tradicionales conformados por centrales de abasto, plazas de mercado, mercados móviles, algunos supermercados y tiendas, se caracterizan por la gran participación de intermediarios. Para definir las condiciones de negociación, es necesaria la presencia de la totalidad del plátano en el lugar de la transacción, debido a la heterogeneidad del producto.

El mercado especializado se caracteriza por poseer una estructura organizacional apropiada, en donde se desarrollan los procesos de selección, clasificación y empaque. Las cadenas de supermercados, luego de la presentación de una muestra del producto y según cumplimiento de requerimientos internos de calidad y garantías en el abastecimiento, aprueban o no el ingreso del proveedor. Generalmente este tipo de mercado fija la franja de precios para evitar alteraciones bruscas, y clasifica el producto de acuerdo con las calidades que comercializa.

En Ecuador, no se aplica una norma estándar para la calidad de la fruta. Sin embargo, existen algunos controles, para cada uno de los dos destinos de la producción nacional: un control de calidad para mercados de exportación y nacional especializados (cadenas de supermercado o plantas de procesamiento), caracterizado por la ausencia de intermediarios, donde el costo del producto al productor y al consumidor,

está regido por la calidad del mismo. Y, sin control de calidad, para el mercado regional y/o nacional, que son controlados por el intermediario, quien impone la política de precios, generalmente deprimidos para el productor y excesivos para el consumidor.

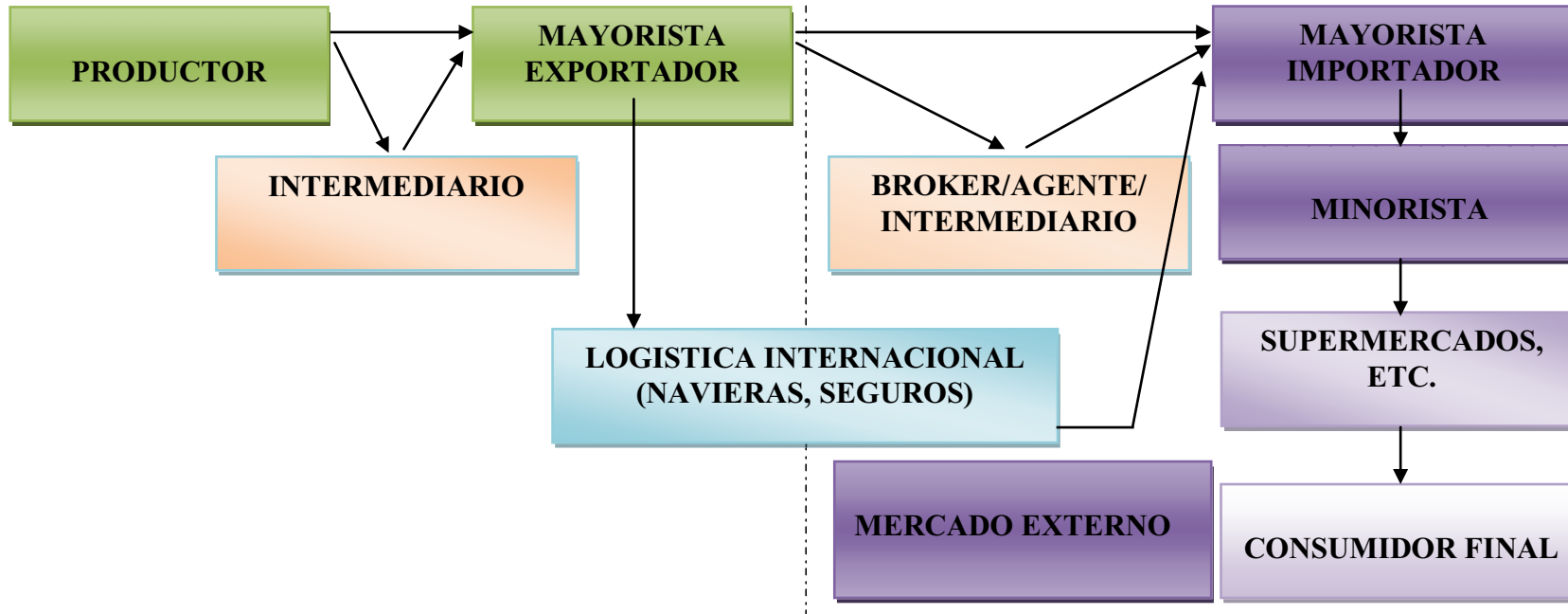
La calidad está determinada por el tamaño y la presentación de la fruta. Es preferido el fruto grande y sin ningún tipo de daño mecánico o biológico, prevaleciendo las calidades que se presentan a continuación, donde la mayor calidad es mejor pagada¹⁴.

El plátano de exportación no puede tener resquebrajamientos en su cáscara, signos de marchitamiento, golpes o cicatrices excesivas, ni puntas rotas. *Frente al plátano fresco de exportación vale tomar ciertas consideraciones, entre estas:*

- *Cada plátano (dedo) de exportación puede medir entre 22 y 30 cm de largo, y 2 a 5 cm de ancho; su peso oscila entre 300 y 400 g. Una mano debe tener un mínimo de 4 dedos. Un racimo pesa alrededor de 18 kg.; se colocan aproximadamente 1.4 racimos por caja.*
- *Una caja de plátano pesa entre 22 y 25 kg. (22 X U)*
- *El plátano se empaca en forma de manos. Si se cumple con el tamaño mínimo por dedo y número de dedos por mano, no se requiere la clasificación de manos por tamaño en cada caja.*
- *Dentro de cajas de cartón, la forma de ordenar las manos es muy importante. Las manos en la parte inferior del tallo se colocan en el centro y se las cruza con las manos subsiguientes; las coronas se posicionan hacia abajo (orientadas hacia la base de la caja).*

¹⁴ IMPACTO DE LA PRODUCCIÓN DEL PLÁTANO EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA DURANTE EL PERÍODO 1999 – 2001. *Mayra Janina Aguilar Zambrano, *Jimmy Javier Asanza Rivas

GRAFICO N° 6
CADENA DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DEL PLÁTANO.



La cadena de comercialización internacional, en su forma básica, inicia con los productores quienes entregan el producto a los intermediarios, de estos pasan a los exportadores, quienes se contactan con los brókers o mayoristas para ubicarlos en el mercado de destino, estos se encargan de activar la colocación en los distintos canales de distribución hasta llegar al consumidor final.

FUENTE: Autor de tesis. ELABORACION: Autor de tesis.

- *El plátano pierde peso durante el transporte, y es por esto que se empaca un 5% de fruta adicional. Se utilizan cajas de cartón con base doble, que tengan una resistencia contra golpes de 275 lb/2.5 cm². Las cajas de banano son aceptables, pero se debe incluir un divisor vertical para mejorar la resistencia de la caja e incrementar la protección de la fruta. Dentro de un contenedor refrigerado de 40", se pueden colocar aproximadamente 1 000 cajas tipo 22X U.*
- *Arancelarias, El plátano exportado desde el Ecuador está sujeto a las cuotas y aranceles impuestos en los mercados de destino para el banano. Por aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias para los Países Andinos (SGP) Europa no aplica arancel en las exportaciones ecuatorianas a estos mercados.*
- *Especiales, Cuando la exportación se realiza por vía marítima se requiere de contenedores refrigerados entre 12° y 13° C.*

De manejo:

- *Pre enfriamiento: aire forzado, enfriamiento en cuarto, enfriamiento en tránsito*
- *Temperatura: 12° – 13.5° C.*
- *Almacenamiento prolongado bajo temperaturas menores a 12° C pueden provocar daños por enfriamiento, mientras que superiores a 13.5° C acelerarían el proceso de maduración.*
- *Humedad relativa: 90 – 95% al inicio. Se baja a 85% con ventilación.*
- *Sensibilidad: daños por enfriamiento, magullamiento, etileno (a pesar de ser productor de etileno, es sensible a cantidades altas. Para evitar daños o maduración acelerada por exceso de etileno durante el tránsito o almacenamiento, se pueden colocar almohadillas absorbentes de etileno en las cajas.)*
- *Vida de tránsito y almacenamiento: 1 – 5 semanas, dependiendo del grado de madurez.*

Frente a la estacionalidad de las exportaciones mensuales de plátano Ecuador, Colombia, Costa Rica, Venezuela y México, entre otros países competidores (ver Tabla N°8), disponen de oferta exportable de plátano todo el año. Estados Unidos y Europa lo importan los 12 meses¹⁵

**TABLA N° 8
PRINCIPALES COMPETIDORES DE ECUADOR EN EL MERCADO
EUROPEO, AÑO 2006**

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	POSICION	PAÍS	PARTICIPACIÓN
8030011	PLANTAINS, FRESH	1	ECUADOR	44,2
		2	COLOMBIA	34,0
		3	COSTA RICA	13,2

Históricamente, los mercados naturales para la comercialización, en Dólares FOB, del plátano fresco ecuatoriano han sido EEUU, Bélgica y Colombia, los dos más o menos estables y en crecimiento a pesar de los ciclos propios del comercio, no así el país vecino cuya curva se muestra bruscamente negativa a partir del 2001, lo que en volumen (toneladas) es mucho más acusado; caso contrario sucede con España e Italia a partir del 2002, año en que el crecimiento de nuestras exportaciones se muestra sostenida y al alza (Ver tabla N° 9).

¹⁵ CONVENIO MAG / IICA. Subprograma de Cooperación Técnica (Préstamos BID / MAG 831/OC y 832/OC – EC). Identificación de mercados y tecnología para productos agrícolas tradicionales de exportación

TABLA N° 9
EXPORTACIONES DE PLÁTANO DE ECUADOR AL MUNDO, 1998 – AGO. 2008, MILES DE US.D. FOB,

PAÍS	1998 FOB	1999 FOB	2000 FOB	2001 FOB	2002 FOB	2003 FOB	2004 FOB	2005 FOB	2006 FOB	2007 FOB	2008 FOB
EEUU	9,488.07	7,350.17	9,416.30	12,547.21	16,289.86	15,984.10	18,487.98	19,836.42	26,395.16	22,830.01	21,092.53
BELGICA	185.46	299.12	369.43	1,667.39	2,662.98	3,860.31	3,311.01	4,698.92	4,181.47	4,343.55	3,711.88
ESPAÑA	0.00	8.83	362.64	654.60	1,140.70	1,818.64	2,085.94	2,908.50	3,362.62	4,212.87	3,101.82
ITALIA	0.00	6.88	9.10	24.46	43.37	125.49	352.82	585.94	993.08	514.06	453.93
REP. DOMINICANA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13.68	380.28
PAISES BAJOS	0.00	9.54	4.41	132.59	503.35	122.39	358.57	410.27	519.37	107.37	225.84
PUERTO RICO	13.17	0.00	0.00	56.99	68.81	0.00	47.06	341.13	99.41	203.66	137.52
JAPON	0.32	0.00	0.00	16.81	51.72	60.08	46.59	41.98	54.47	43.70	55.33
CHILE	8.84	1.05	10.42	0.00	4.12	6.80	151.69	3.50	0.00	63.30	43.85
NUEVA ZELANDA	0.00	78.93	109.78	77.14	12.60	0.00	7.78	0.00	49.37	0.00	32.95
COLOMBIA	1,705.00	1,098.84	1,459.75	2,538.99	858.02	60.00	29.75	22.01	0.00	27.14	22.47
CANADA	0.00	0.00	0.00	18.63	0.00	0.00	0.00	0.00	13.01	131.79	19.08
REINO UNIDO	0.00	0.06	0.00	192.06	104.35	64.48	85.18	325.04	62.44	52.37	8.78
ANTILLAS HOLAN.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	21.06	0.00	0.00	6.48
MEXICO	0.00	0.00	5.34	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.16
GRECIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4.69
TURQUIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	98.90	0.00	0.00
ALEMANIA	0.00	0.00	0.00	0.04	10.95	146.84	280.09	504.25	41.86	17.71	0.00
ARGENTINA	37.94	11.84	81.74	31.96	0.00	0.00	0.00	2.16	16.20	0.00	0.00
INDONESIA	0.00	0.00	0.00	9.22	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL GENERAL	11,438.80	8,867.26	11,828.91	17,985.16	21,929.52	22,323.73	25,244.46	29,788.79	35,903.21	32,616.64	29,303.59

PARTIDA 8030011.- Bananas o plátanos tipo plantain (plátano para cocción), frescos.

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 15/OCTUBRE/2008* Hasta AGOSTO 2008. ELABORACIÓN: EL AUTOR

Nuestras exportaciones a Europa, aunque menores en comparación con las dirigidas hacia los EEUU, muestran una clara tendencia positiva, en los tres países comunitarios más representativos para nuestro comercio y objetos de nuestro análisis, de ellos sobresale Bélgica dado su carácter de mercado distribuidor de nuestros productos en la zona Euro (Ver tabla N°10).

TABLA N° 10
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PLÁTANO A EUROPA, 2005 - AGOSTO 2008, TON/MILES USD FOB

PAIS	2005 TON.	2005 FOB	2006 TON.	2006 FOB	%VARIA 2006/05	2007 TON.	2007 FOB	%VARIA 2007/06	2008 AG.* TON.	2008 AG.* FOB	%VARIAC 2008/07	%VARIA C2008/05
BELGICA	18,596.61	4,698.92	15,759.97	4,181.47	-11.01	16,508.85	4,343.55	3.88	11,202.91	3,711.88	-14.54	-21.01
ESPAÑA	11,050.81	2,908.50	12,434.82	3,362.62	15.61	14,814.82	4,212.87	25.29	10,939.17	3,101.82	-26.37	6.65
ITALIA	2,047.30	585.94	3,043.40	993.08	69.48	1,894.35	514.06	-48.24	1,480.33	453.93	-11.70	-22.53
PAISES BAJOS	1,596.82	410.27	1,457.50	519.37	26.59	451.42	107.37	-79.33	894.55	225.84	110.34	-44.95
REINO UNIDO	1,088.46	325.04	144.68	62.44	-80.79	200.76	52.37	-16.13	34.94	8.78	-83.23	-97.30
GRECIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.83	4.69	0.00	0.00
ALEMANIA	1,502.33	504.25	131.78	41.86	-91.70	66.92	17.71	-57.69	0.00	0.00	-100.00	-100.00
FRANCIA	0.00	0.00	0.03	0.01	0.00	24.50	6.81	68,000.00	0.00	0.00	-100.00	0.00
BIELORUSIA	351.09	86.56	0.00	0.00	-100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-100.00
TOTAL	36,233.42	9,519.48	32,972.18	9,160.85	-3.77	33,961.62	9,254.74	1.02	24,552.73	7,506.94	-18.89	-21.14

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 15/OCTUBRE/2008* Hasta AGOSTO 2008. ELABORACIÓN: EL AUTOR

Nuestras exportaciones al mercado español se han visto revitalizadas sobre todo a partir del año 2000, año en que inicio nuestra segunda oleada migratoria a raíz de la debacle económica de 1999 y que tuvo como país destino a España, por lo que el mercado cautivo latino fue un estimulante a las importaciones del plátano al ser parte esencial de su dieta.

TABLA N° 11
EXPORTACIONES ECUATORIANAS PLÁTANO A ESPAÑA, 2005 - AGOSTO 2008, TON/MILES USD FOB

2005 TONELADAS	2005 VALOR FOB	2006 TONELADAS	2006 VALOR FOB	%VARIAC 2006/05	2007 TON.	2007 VALOR FOB	%VARIAC 2007/06	2008 AGO.* TON.	2008 AGO. FOB	%VARIAC 2008/07	%VARIAC 2008/05
11,050.81	2,908.50	12,434.82	3,362.62	15.61	14,814.82	4,212.87	25.29	10,939.17	3,101.82	-26.37	6.65

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 15/OCTUBRE/2008* Hasta AGOSTO 2008. ELABORACIÓN: EL AUTOR

Italia aunque, en menores niveles, también ha sido captador de masas migrantes latinoamericanas, a la par que por su cercanía cultural es dúctil a los requerimientos culturales con respecto a la ingesta del plátano, por lo que de a poco lo va incluyendo en su cocina (ver Tabla N°12)

TABLA N° 12
EXPORTACIONES ECUATORIANAS PLÁTANO A ITALIA, 2005 - AGOSTO 2008, TON/MILES USD FOB

2005	2005	2006	2006	%VARIAC	2007	2007	%VARIAC	2008	2008	%VARIAC	%VARIAC
TONELADAS	VALOR FOB	TONELADAS	VALOR FOB	2006/ 2005	TONELADAS	VALOR FOB	2007/ 2006	TONELADAS	AGOSTO* VALOR FOB	2008/ 2007	2008/ 2005
2,047.30	585.94	3,043.40	993.08	69.48	1,894.35	514.06	-48.24	1,480.33	453.93	-11.70	-22.53

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 15/OCTUBRE/2008* Hasta AGOSTO 2008, ELABORACIÓN: EL AUTOR

Bélgica como ya se ha dicho, es un gran consumidor de frutas frescas y a la vez re distribuidor de nuestro producto hacia el resto de Europa, por lo que sus importaciones tienen dos componentes claros, las dirigidas al consumo interno y las de tránsito, lo que revitaliza el monto de sus compras.

TABLA N° 13
EXPORTACIONES ECUATORIANAS PLÁTANO A BELGICA, 2005 - AGOSTO 2008, TON/MILES USD FOB

2005	2005	2006	2006	%VARIAC	2007	2007	%VARIAC	2008	2008	%VARIAC	%VARIAC
TONELADAS	VALOR FOB	TONELADAS	VALOR FOB	2006/ 2005	TONELADAS	VALOR FOB	2007/ 2006	AGOSTO TONELADAS	/ AGOSTO VALOR FOB	2008/ 2007	2008/ 2005
18,596.61	4,698.92	15,759.97	4,181.47	-11.01	16,508.85	4,343.55	3.88	11,202.91	3,711.88	-14.54	-21.01

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 15/OCTUBRE/2008* Hasta AGOSTO 2008, ELABORACIÓN: EL AUTOR

Con relación a España, Italia y Bélgica, desde las tablas N°14 hasta la N°28, se muestra el predominio ecuatoriano en dichos mercados, tanto en dólares FOB como en toneladas, cabe recalcar que hacia España e Italia, nuestro competidor inmediato es Bélgica, el mayor comprador-distribuidor europeo de nuestro plátano.

TABLA N° 14
ESPAÑA, LISTA DE MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS FRESH, MILES DE US.D.

Exportadores	Valor importada en 2003	Valor importada en 2004	Valor importada en 2005	Valor importada en 2006	Valor importada en 2007
'Mundo	6884	7479	11916	13201	17267
'Ecuador	2564	2450	3150	6142	8190
'Bélgica	275	1542	2809	3569	5581
'Francia	3889	2860	5526	2672	2714
'Portugal	0	1	26	374	431
'Países Bajos	137	499	98	337	329
'Colombia	0	114	108	88	12
'Costa Rica	20	0	0	17	8
'Italia	0	0	171	1	2
'Alemania	0	0	3	0	1
'Bermudas	0	11	0	0	
'Dinamarca	0	1	0	0	
Rep. Dominicana	0	1	26	0	

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 15
ESPAÑA, LISTA DE MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS FRESH, TONELADAS

Exportadores	2003	2004	2005	2006	2007
	Cantidad importada, Tons	Cantidad importada, Tons	Cantidad importada, Tons	Cantidad importada, Tons	Cantidad importada, Tons
'Mundo	13678,1	13210,6	18100,4	22860,1	27515,8
'Ecuador	5819	5360,5	8322	13046	16764,9
'Bélgica	458,2	2109,5	3426,9	5002,6	6475,2
'Francia	7089,9	4777,9	5728,3	3639,6	3435,4
'Portugal	0	2,2	18,5	502,8	412,2
'Países Bajos	288,4	716,7	168,9	508,6	407,6
'Costa Rica	22,6	0	0	19,4	12,5
'Colombia	0	220,7	193,4	139,9	6,5
'Italia	0	0	181,5	1,2	1,1
'Rep. Dominicana	0	1,2	60,5	0	

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 16
ESPAÑA, LISTA DE MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS FRESH, VALOR UNITARIO US.D./TONELADAS

Exportadores	2003	2004	2005	2006	2007	Valor importada en 2007, miles de Dólar EUA	Cantidad importada en 2007, Tons
	Valor unitario, Dólar EUA/Tons	Valor unitario, Dólar EUA/Tons	Valor unitario, Dólar EUA/Tons	Valor unitario, Dólar EUA/Tons	Valor unitario, Dólar EUA/Tons		
'Mundo	503	566	658	577	628	17267	27515,8
'Ecuador	441	457	379	471	489	8190	16764,9
'Bélgica	600	731	820	713	862	5581	6475,2
'Francia	549	599	965	734	790	2714	3435,4
'Portugal		455	1405	744	1046	431	412,2
'Países Bajos	475	696	580	663	807	329	407,6
'Colombia		517	558	629	1846	12	6,5
'Costa Rica	885			876	640	8	12,5
'Italia			942	833	1818	2	1,1
'Alemania			7500		2500	1	0,4
'Dinamarca		10000					
'Rep. Dominicana		833	430				

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.
 ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 17
ESPAÑA, CRECIMIENTO EN USD. MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS FRESH

Exportadores	Tasa de crecimiento en valor de importaciones 2003-2004, %	Tasa de crecimiento en valor de importaciones 2004-2005, %	Tasa de crecimiento en valor de importaciones 2005-2006, %	Tasa de crecimiento en valor de importaciones 2006-2007, %	Valor importada en 2007, miles de Dólar EUA
	'Mundo	8,6	59,3	10,8	
'Ecuador	-4,4	28,6	95	33,3	8190
'Bélgica	460,7	82,2	27,1	56,4	5581
'Francia	-26,5	93,2	-51,6	1,6	2714
'Portugal		2500	1338,5	15,2	431
'Países Bajos	264,2	-80,4	243,9	-2,4	329
'Colombia		-5,3	-18,5	-86,4	12
'Costa Rica	-100			-52,9	8
'Italia			-99,4	100	2
'Alemania			-100		1
'Bermudas		-100			
'Dinamarca		-100			
'Rep. Dominicana		2500	-100		

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.
 ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 18
ESPAÑA, CRECIMIENTO EN CANT. MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS FRESH

Exportadores	Tasa de crecimiento en cantidad TON importaciones 2003-2004, %	Tasa de crecimiento en cantidad TON importaciones 2004-2005, %	Tasa de crecimiento en cantidad TON importaciones 2005-2006, %	Tasa de crecimiento en cantidad TON importaciones 2006-2007, %	Cantidad importada en 2007, Tons
'Mundo	-3,42	37,01	26,3	20,37	27515,8
'Ecuador	-7,88	55,25	56,77	28,51	16764,9
'Bélgica	360,39	62,45	45,98	29,44	6475,2
'Francia	-32,61	19,89	-36,46	-5,61	3435,4
'Portugal		740,91	2617,84	-18,02	412,2
'Países Bajos	148,51	-76,43	201,12	-19,86	407,6
'Costa Rica	-100			-35,57	12,5
'Colombia		-12,37	-27,66	-95,35	6,5
'Italia			-99,34	-8,33	1,1
'Alemania			-100		0,4
'Dinamarca		-100			
'Rep. Dominicana		4941,67	-100		

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 19
ITALIA, LISTA DE MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS FRESH, MILES DE US.D.

Exportadores	Valor importada en 2003	Valor importada en 2004	Valor importada en 2005	Valor importada en 2006	Valor importada en 2007
'Mundo	1500	2509	2366	2388	3839
'Ecuador	237	784	984	1265	1930
'Bélgica	1073	822	757	481	1221
'Francia	42	482	153	58	301
'Países Bajos	72	206	235	332	239
'España	0	1	60	101	72
'Eslovenia	0	0	0	18	43
'Ghana	3	37	75	122	25
'Eslovaquia	0	0	0	0	6
'Reino Unido	67	19	0	0	0
'Alemania	5	8	22	0	0
'Brasil	0	0	13	0	0
'Sri Lanka	0	0	0	1	0
'Costa Rica	0	66	0	0	0

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 20
ITALIA, LISTA DE MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS FRESH, TONELADAS

Exportadores	2003	2004	2005	2006	2007
	Cantidad importada, Tons	Cantidad importada, Tons	Cantidad importada, Tons	Cantidad importada, Tons	Cantidad importada, Tons
'Mundo	2130,9	3461,4	3511,4	3257,3	3666,9
'Ecuador	424,2	1335	1832,5	2001,8	1828
'Bélgica	1475,7	1039,4	950,4	574,1	1348,1
'Países Bajos	82,2	222,6	281,1	336,7	200,2
'España	0	1,3	110,6	163,6	133,1
'Francia	40,4	639,2	196,9	64,2	80,5
'Eslovenia	0	0	0	20,7	47,8
'Ghana	1,5	25,4	61,1	90,7	21,1
'Eslovaquia	0	0	0	0	6,3
'Portugal	0	0	0	0	1,8
'Tailandia	0	0	0,2	0,2	0
'Reino Unido	98,3	29,2	0	0	0

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 21
ITALIA, LISTA DE MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS FRESH, VALOR UNITARIO US.D./TONELADAS

Exportadores	2003	2004	2005	2006	2007	Valor importada en 2007, miles de Dólar EUA	Cantidad importada en 2007, Tons
	Valor unitario, Dólar EUA/Tons	Valor unitario, Dólar EUA/Tons	Valor unitario, Dólar EUA/Tons	Valor unitario, Dólar EUA/Tons	Valor unitario, Dólar EUA/Tons		
'Mundo	704	725	674	733	1047	3839	3666,9
'Ecuador	559	587	537	632	1056	1930	1828
'Bélgica	727	791	797	838	906	1221	1348,1
'Francia	1040	754	777	903	3739	301	80,5
'Países Bajos	876	925	836	986	1194	239	200,2
'España		769	542	617	541	72	133,1
'Eslovenia				870	900	43	47,8
'Ghana	2000	1457	1227	1345	1185	25	21,1
'Eslovaquia					952	6	6,3
'Portugal					1111	2	1,8
'Tailandia			5000	5000		0	0

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 22
ITALIA, CRECIMIENTO EN USD. MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS, FRESH

Exportadores	Tasa de crecimiento en valor de importaciones 2003-2004, %	Tasa de crecimiento en valor de importaciones 2004-2005, %	Tasa de crecimiento en valor de importaciones 2005-2006, %	Tasa de crecimiento en valor de importaciones 2006-2007, %	Valor importada en 2007, miles de Dólar EUA
'Mundo	67,3	-5,7	0,9	60,8	3839
'Ecuador	230,8	25,5	28,6	52,6	1930
'Bélgica	-23,4	-7,9	-36,5	153,8	1221
'Francia	1047,6	-68,3	-62,1	419	301
'Países Bajos	186,1	14,1	41,3	-28	239
'España		5900	68,3	-28,7	72
'Eslovenia				138,9	43
'Ghana	1133,3	102,7	62,7	-79,5	25
'Eslovaquia					6
'Portugal					2
'Tailandia			0	-100	0
'Reino Unido	-71,6	-100			0

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 23
ITALIA, CRECIMIENTO EN CANT. MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS FRESH

Exportadores	Tasa de crecimiento en cantidad TON importaciones 2003-2004, %	Tasa de crecimiento en cantidad TON importaciones 2004-2005, %	Tasa de crecimiento en cantidad TON importaciones 2005-2006, %	Tasa de crecimiento en cantidad TON importaciones 2006-2007, %	Cantidad importada en 2007, Tons
'Mundo	62,44	1,44	-7,24	12,57	3666,9
'Ecuador	214,71	37,27	9,24	-8,68	1828
'Bélgica	-29,57	-8,56	-39,59	134,82	1348,1
'Países Bajos	170,8	26,28	19,78	-40,54	200,2
'España		8407,69	47,92	-18,64	133,1
'Francia	1482,18	-69,2	-67,39	25,39	80,5
'Eslovenia				130,92	47,8
'Ghana	1593,33	140,55	48,45	-76,74	21,1
'Eslovaquia					6,3
'Portugal					1,8
'Tailandia			0	-100	0
'Reino Unido	-70,3	-100			0

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 24
BÉLGICA, LISTA DE MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS FRESH, MILES DE US.D.

Exportadores	Valor importada 2003	Valor importada 2004	Valor importada 2005	Valor importada 2006	Valor importada 2007
'Mundo	13479	15057	15220	14377	14747
'Ecuador	6846	7833	8266	7001	7194
'Países Bajos	368	257	400	367	3723
'Colombia	5148	5337	4862	5258	2238
'Uganda	180	284	374	463	566
'España	425	520	398	363	440
'Alemania	0	0	0	2	333
'Costa Rica	313	475	60	88	147
'Francia	179	322	808	817	59
'Ghana	2	16	4	12	35
'Côte d'Ivoire Costa de Marfil	18	8	42	0	0

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 25
BÉLGICA, LISTA DE MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS FRESH, TONELADAS

Exportadores	2003	2004	2005	2006	2007
	Cantidad importada, Tons	Cantidad importada, Tons	Cantidad importada, Tons	Cantidad importada, Tons	Cantidad importada, Tons
'Mundo	22746,1	26624,9	27618,7	24907,2	19979,8
'Ecuador	11820,9	14396,2	16037	12389	12650,8
'Países Bajos	339,9	260,7	306,7	413,7	3267,2
'Colombia	9557,1	10235	10076,4	11072,8	2939
'Uganda	88,2	127,7	254,8	354,3	325,8
'Alemania	0	0	0	2,1	246,2
'España	221,3	255,1	200,2	181,7	238,3
'Costa Rica	493,4	994,4	180,8	140,3	224,5
'Francia	192,7	307,8	441,9	337,9	42,2
'Ghana	1,3	23,3	5,1	10,2	33,2
'Camerún	0	0	0	5,2	7,2
'Filipinas	0	0	0	0	2,3
'Perú	0	0	0	0	1,7
Costa de Marfil	31,3	16,3	97,9	0	0

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 26
BÉLGICA, LISTA DE MERCADOS PROVEEDORES
PRODUCTO: 08030011 PLANTAINS, FRESH
VALOR UNITARIO US.D./TONELADAS

Exportadores	2003	2004	2005	2006	2007	Valor importada en 2007, miles de Dólar EUA	Cantidad importada en 2007, Tons
	Valor unitario, Dólar EUA/Tons	Valor unitario, Dólar EUA/Tons	Valor unitario, Dólar EUA/Tons	Valor unitario, Dólar EUA/Tons	Valor unitario, Dólar EUA/Tons		
'Mundo	593	566	551	577	738	14747	19979,8
'Ecuador	579	544	515	565	569	7194	12650,8
'Países Bajos	1083	986	1304	887	1140	3723	3267,2
'Colombia	539	521	483	475	761	2238	2939
'Uganda	2041	2224	1468	1307	1737	566	325,8
'España	1920	2038	1988	1998	1846	440	238,3
'Alemania				952	1353	333	246,2
'Costa Rica	634	478	332	627	655	147	224,5
'Francia	929	1046	1828	2418	1398	59	42,2
'Ghana	1538	687	784	1176	1054	35	33,2
'Camerún				962	1111	8	7,2
'Filipinas					870	2	2,3
'Kenya					1250	1	0,8

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR.

TABLA N° 27
BÉLGICA, CRECIMIENTO EN USD. MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS, FRESH

Exportadores	Tasa de crecimiento en valor de importaciones 2003-2004, %	Tasa de crecimiento en valor de importaciones 2004-2005, %	Tasa de crecimiento en valor de importaciones 2005-2006, %	Tasa de crecimiento en valor de importaciones 2006-2007, %	Valor importada en 2007, miles de Dólar EUA
'Mundo	11,7	1,1	-5,5	2,6	14747
'Ecuador	14,4	5,5	-15,3	2,8	7194
'Países Bajos	-30,2	55,6	-8,3	914,4	3723
'Colombia	3,7	-8,9	8,1	-57,4	2238
'Uganda	57,8	31,7	23,8	22,2	566
'España	22,4	-23,5	-8,8	21,2	440
'Alemania				16550	333
'Costa Rica	51,8	-87,4	46,7	67	147
'Francia	79,9	150,9	1,1	-92,8	59
'Ghana	700	-75	200	191,7	35

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR

TABLA N° 28
BELGICA, CRECIMIENTO EN CANT. MERCADOS PROVEEDORES
PLANTAINS FRESH

Exportadores	Tasa de crecimiento en cantidad TON importaciones 2003-2004, %	Tasa de crecimiento en cantidad TON importaciones 2004-2005, %	Tasa de crecimiento en cantidad TON importaciones 2005-2006, %	Tasa de crecimiento en cantidad TON importaciones 2006-2007, %	Cantidad importada en 2007, Tons
'Mundo	17,05	3,73	-9,82	-19,78	19979,8
'Ecuador	21,79	11,4	-22,75	2,11	12650,8
'Países Bajos	-23,3	17,64	34,89	689,75	3267,2
'Colombia	7,09	-1,55	9,89	-73,46	2939
'Uganda	44,78	99,53	39,05	-8,04	325,8
'Alemania				11623,81	246,2
'España	15,27	-21,52	-9,24	31,15	238,3
'Costa Rica	101,54	-81,82	-22,4	60,01	224,5
'Francia	59,73	43,57	-23,53	-87,51	42,2
'Ghana	1692,31	-78,11	100	225,49	33,2
'Camerún				38,46	7,2
'Filipinas					2,3
'Perú					1,7
'Kenya					0,8
'Venezuela			-100		0
'Panamá		-100			0
Costa de Marfil	-47,92	500,61	-100		0

FUENTES: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. Trade Map.

ELABORACIÓN: EL AUTOR.

A nivel de **TRANSFORMACIÓN** o agregación de valor, existen algunas técnicas para el procesamiento del plátano verde, con el fin de obtener productos como:

- Harina de plátano
- Patacones
- Patacones Congelados
- Plátanos conservado por Frío
- Chifles.

Harina de plátano.- La harina de plátano es un producto importante de considerar para ser industrializado, con el fin de utilizarse en la producción

de concentrado animal y otros productos que se podrían desarrollar para consumo humano. El procedimiento básico para obtenerla es:

- *Pelado: El pelado se realiza de forma manual. Se puede considerar que se necesitan de 8 a 10 obreros para preparar cerca de 1000 kg de materia prima.*
- *Inmersión: Esta inmersión en solución de dióxido de azufre al 1%, por cinco minutos, se hace con el fin de evitar la oxidación del plátano y los posteriores cambios de color no deseados que se podrían dar.*
- *Cubileteado: Los plátanos ya pelados se cortan con cuchillo o con máquinas troceadoras para obtener trozos más pequeños que pueden ser en forma de cubos o rodajas. Este paso es necesario para aligerar el proceso de secado.*
- *Tratamiento térmico: Este tratamiento se hace con el fin de extraer humedad. La deshidratación se lleva a cabo en secadores de bandejas.*
- *Molienda: Se puede utilizar un molino de martillos, por el cual se pasan los trozos de producto seco para ser finamente divididos hasta partículas pequeñas, formándose así la harina.*
- *Cernido: La harina que se obtiene tiene diferentes tamaños de partícula y partículas extrañas, por lo que la totalidad del producto se debe hacer pasar por un tamiz para obtener las diferentes fracciones por separado. De esta forma se llega a obtener un producto más fino.*
- *Empaque: Una vez lista la harina se puede empacar en bolsas, preferiblemente de polipropileno o celofán. Las cantidades a colocar en cada empaque y el tipo del mismo, dependen del tipo de cliente, y de las condiciones de almacenamiento.*
- *Almacenamiento: Una vez listas las bolsas, se sellan debidamente para evitar que entre humedad del medio al producto y también que se vaya a contaminar con insectos o materias extrañas.*

Patacones pre fritos congelados. Producto elaborado a partir de trozos de plátano verde los cuales se someten a fritura, se prensan o forman y posteriormente se vuelven a freír obteniéndose un producto de color amarillo dorado, de textura crujiente. Las materias primas necesarias son:

- **PLATANO:** estado de maduración verde, desarrollado fisiológicamente, coloración verde de la cáscara y firmeza del producto.
- **GRASA:** Grasa de origen vegetal, con bajo punto de fusión, resistente al oscurecimiento, a la hidrólisis y a la oxidación, no debe formar espuma y debe tener alto punto de humo. Debe ser reutilizable.

El proceso es como sigue:

- **SELECCION:** en esta operación deberá separarse todo el producto que presente grados de maduración diferentes al establecido y que presente defectos que impidan su procesamiento tales como roturas o daños por bacterias, hongos, etc.
- **LAVADO:** Se realiza con el fin de eliminar todo tipo de material extraño o contaminante y el látex. Puede llevarse a cabo por inmersión o por aspersion.
- **PELADO:** Su objetivo es eliminar la cáscara. En el caso de plátano verde, este proceso resulta un poco complejo debido a la adherencia de la cáscara con la pulpa y a la presencia de látex. Se utilizan dos métodos:
 - **Manual:** Se realiza con cuchillos, cortando primero los extremos y luego efectuando un corte poco profundo a lo largo, procurando no cortar la pulpa o mesocarpio. Finalmente, con la ayuda de un cuchillo sin filo se debe levantar la cáscara. El producto pelado debe sumergirse inmediatamente en agua con el fin de evitar su pardeamiento.

- *Calor: Someter el producto a un escaldado en agua caliente o vapor (95 °C) por 2-3 minutos para facilitar la remoción de la cáscara. Proceder según lo descrito en el pelado manual.*
- *TROCEADO: Consiste en cortar transversalmente el producto en trozos de 2-3 cm de ancho.*
- *FRITURA: Su objetivo es cocinar el interior del vegetal, provocando la gelatinización del almidón. En términos generales los trozos se sumergen en la grasa caliente a una temperatura de 150-160 °C por 3-4 minutos, sin embargo según el tipo de freidor y la relación grasa-producto, el tiempo y la temperatura pueden variar. Es importante que el proceso de fritura se lleve a cabo de forma adecuada, debido a que si la temperatura es elevada puede haber deterioro de las grasas y si la misma es muy baja aumenta el tiempo de cocción y hay mayor absorción de grasa.*
- *CENTRIFUGACION: Su objetivo es eliminar el exceso de grasa superficial del producto, con el fin de recuperar la mayor cantidad de grasa posible y de obtener un producto con el mínimo de grasa superficial posible.*
- *FORMACION: Los trozos pre fritos y escurridos se forman o presan hasta reducir su espesor en un 50-60%, para obtener un producto de 1 cm de espesor y de 7-8 cm de diámetro.*
- *CONGELACION: El producto ya formado deberá ser congelado rápidamente para favorecer la formación de pequeños cristales de hielo y evitar el daño a la estructura física del producto y la liberación de agua en el proceso de fritura final.*
- *EMPAQUE: El producto ya congelado deberá empacarse en bolsas de polietileno o en bolsas de empaque al vacío.*
- *ALMACENAMIENTO: El producto ya empacado deberá mantenerse congelado a temperaturas inferiores a los 18°C durante su almacenamiento y distribución con el fin de mantener su calidad.*

Equipo requerido:

- *Mesas de selección*
- *Tanques o mesas de lavado con aspersores*
- *Mesas de pelado, escaldador o marmita*
- *Tablas y cuchillos con y sin filo*
- *Freidor y campana de extracción*
- *Centrífuga*
- *Formadores manuales o sistema semi-automático de prensado*
- *Túnel de congelación IQF*
- *Selladora de bolsas normal o al vacío.*
- *Cámara de mantenimiento*

Plátano maduro congelado.- *Producto elaborado a partir de trozos de plátano maduro los cuales se someten a fritura, obteniéndose un producto blando y de color oscuro debido a la caramelización de los azúcares, el cual se congela después de la fase de fritura, y es el consumidor final el que le dará un último proceso de cocción (fritura) o de calentamiento previo su consumo. Las materias primas requeridas:*

- *PLATANO: estado de maduración maduro, desarrollado fisiológicamente y presentando los cambios propios del completo estado de maduración tales como cambio en la coloración de la cáscara amarillo y/o café, suavidad al tacto, aumento en el contenido de sólidos solubles, la acidez y la humedad entre otros.*
- *GRASA: Grasa de origen vegetal, con bajo punto de fusión, resistente al oscurecimiento, a la hidrólisis y a la oxidación, no debe formar espuma y debe tener alto punto de humo. Debe ser reutilizable.*

El proceso es el siguiente:

- *SELECCION* : en esta operación deberá separarse todo el producto que presente grados de maduración diferentes al establecido y que presente defectos que impidan su procesamiento tales como roturas o daños por bacterias, hongos, etc. Así mismo deberá eliminarse todas aquellas unidades magulladas.
- *LAVADO*: Se realiza con el fin de eliminar todo tipo de material extraño o contaminante. Puede llevarse a cabo por inmersión o por aspersión.
- *PELADO*: Su objetivo es eliminar la cáscara. Se utilizan dos métodos:
 - *Manual*: Se realiza con cuchillos, cortando primero los extremos y luego efectuando un corte poco profundo a lo largo, procurando no cortar la pulpa o mesocarpio. Finalmente, con la ayuda de un cuchillo sin filo se debe levantar la cáscara. En el producto maduro la remoción de la cáscara se facilita.
 - *Calor*: Someter el producto a un escaldado en agua caliente o vapor (95 °C) por 2-3 minutos para facilitar la remoción de la cáscara. Proceder según lo descrito en el pelado manual.
- *TROCEADO*: Consiste en cortar transversalmente el producto en trozos de ½ a 1 cm de ancho.
- *FRITURA*: Su objetivo es cocinar el interior del vegetal. En términos generales los trozos se sumergen en la grasa caliente a una temperatura de 150-160 °C por un tiempo determinado según el grado de cocción que se le desee dar al producto y que no ocasione una caramelización excesiva del producto. Según el tipo de freidor y la relación grasa-producto, el tiempo y la temperatura pueden variar. Es importante que el proceso de fritura se lleve a cabo de forma adecuada, debido a que si la temperatura es elevada puede haber deterioro de las grasas y si la misma es muy baja aumenta el tiempo de cocción y hay mayor absorción de grasa.
- *CENTRIFUGACION*: Su objetivo es eliminar el exceso de grasa superficial del producto, con el fin de recuperar la mayor cantidad de

grasa posible y de obtener un producto con el mínimo de grasa superficial posible.

- *CONGELACION: El producto ya formado deberá ser congelado rápidamente para favorecer la formación de pequeños cristales de hielo y evitar el daño a la estructura física del producto y la liberación de agua en el proceso de fritura final.*
- *EMPAQUE: El producto ya congelado deberá empacarse en bolsas de polietileno o en bolsas de empaque al vacío.*
- *ALMACENAMIENTO: El producto ya empacado deberá mantenerse congelado a temperaturas inferiores a los 18°C durante su almacenamiento y distribución con el fin de mantener su calidad.*

EQUIPO REQUERIDO

- *Mesas de selección*
- *Tanques o mesas de lavado con aspersores*
- *Mesas de pelado, escardador o marmita*
- *Tablas y cuchillos con y sin filo*
- *Freidor y campana de extracción*
- *Centrífuga*
- *Túnel de congelación IQF*
- *Selladora de bolsas corriente o al vacío.*
- *Cámara de mantenimiento¹⁶*

Chifles.- *La producción de plátano es una de las fortalezas de la agricultura manabita. Su desarrollo ha generado la presencia de empresas que exportan uno de sus derivados, el chifle, a los Estados Unidos, Venezuela, Colombia, el Perú, Chile y ocasionalmente a España.*

¹⁶ Dirección de Mercadeo y Agroindustria Area Desarrollo de Producto Licda. Olga Marta Murillo G. Tecnóloga de Alimentos. Tel 257-9355 ext 317 Fax: 257-2168 email: omurillo@cnp.go.cr

Se estima que para la elaboración del chifle (que se hace con la variedad conocida como barraganete) existen 60 talleres artesanales en Portoviejo y Manta. Además, hay un total de 62 empacadoras del producto en El Carmen. En la provincia de Manabí existen 24 talleres artesanales para la elaboración de la harina de plátano, producto que se comercializa dentro del país¹⁷.

El proceso de elaboración se muestra de la siguiente manera:

- *El plátano con cáscara es recibido en fábrica el día anterior a la producción, para proceder a pelarlo, el mismo que llega a la planta transportado desde las plantaciones en camiones. Una vez en la planta se procede a su desembarque, y pesaje.*
- *A la materia prima para el proceso se le efectúa controles, los cuales determinan su aceptación o rechazo antes de producción, como:*
 - *El PLATANO para producción es de la variedad Barraganete .*
 - *Se trabaja con un grado de maduración: Verde.*
 - *El plátano con cáscara se recibirá con 24 horas máximo de corte.*
- *Una vez que la fruta es pelada se clasifica la que no reúne las condiciones de calidad exigidas para el proceso de fritura*
- *Luego se procede a cortar con la máquina rebanadora la fruta de manera transversal a un grosor determinado.*
- *Después ingresa a la freidora. Las hojuelas se someten a la operación de fritura en aceite vegetal previamente elevado a alta temperatura. El proceso de fritura, dura generalmente 2 minutos, hasta alcanzar el punto óptimo de cocción caracterizado por un color amarillo intenso.*
- *Una vez que el producto está frito, pasa a inspección manual, donde se retiran hojuelas defectuosas. Luego se sazona los chifles con sal. Esto tiene por objeto mejorar el sabor del producto.*

¹⁷ www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/exportacion-de-chifles-deja-2-millones-al-ano-240031-240031.html

- *Una vez sazonado, el producto pasa a pesado, donde se procede a determinar el peso (gramaje) del producto que será enviado al consumidor en los diferentes tamaños¹⁸.*

Las presentaciones van entre los rangos de 40 a 250grs. Se estila presentaciones de 40-50grs y 150grs.

El empackado se lo realiza en fundas de polietileno metalizo con la finalidad de garantizar una mayor seguridad y garantizar que el producto permanezca fresco. Posteriormente son empackados en cajas de cartón de 0,56m de largo x 0,27m de altura x 0,40m de ancho. Cada caja puede contener aproximadamente entre 160 unidades de 40gr., 105 unidades de 50gr., ó 35 unidades de 150gr. El producto es finalmente almacenado en lugares secos, ocultos a la luz solar, libres de contaminación como por ejemplo del polvo, para su exportación se emplean contenedores de 20 0 40 pies¹⁹.

El **MERCADO** mundial de plátano es abastecido por los mismos países que proveen el banano. Dada la abundancia de la oferta (frente a una demanda y un precio relativamente estable), cada uno de los países exportadores impone un control sobre el volumen de sus exportaciones a fin de evitar el sobreabastecimiento y la caída de los precios en los mercados internacionales.

El plátano no es un producto de consumo masivo en Estados Unidos ni en la Unión Europea, sino que se destina al segmento del mercado conformado por consumidores de origen latino (y, en menor medida, africano); el crecimiento del mercado de este producto se podría lograr realizando campañas de información y promoción de su consumo. Hay

¹⁸ <http://allnatural-resgasa.com/?tabid=2&p=8>

¹⁹ [www.vec.org.ec/index.php?id=53&no_cache=1&tx_danpdocumentdirs_pi2%5Bdownload%](http://www.vec.org.ec/index.php?id=53&no_cache=1&tx_danpdocumentdirs_pi2%5Bdownload%5D)

posibilidades de llegar a un mercado más amplio con productos procesados basándose en plátano, como lo demuestra la acogida que han tenido los chips de plátano. Los principales competidores de Ecuador son Colombia y Venezuela en Estados Unidos y Costa Rica en la Unión Europea.

En cuanto al mercado de la Unión Europea, los principales países importadores son Holanda, Bélgica y España (Ver Gráfico N° 7), que, además, reexportan el producto a los mercados de la Unión Europea. Como en el caso del estadounidense, el mercado de plátano verde de la Unión Europea es pequeño y se mantiene estable porque la demanda proviene de comunidades étnicas. Los proveedores más importantes son Ecuador, Colombia y Costa Rica²⁰.

**GRÁFICO N° 7
MAPA DE EUROPA**



FUENTE: MICROSOFT ENCARTA 2008. MICROSOFT CORPORACIÓN.

²⁰ IMPACTO DE LA PRODUCCIÓN DEL PLÁTANO EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA DURANTE EL PERÍODO 1999 – 2001. *Mayra Janina Aguilar Zambrano, *Jimmy Javier Asanza Rivas

Sin bien el comercio del plátano fresco es al alza, tanto en España, Italia o Dinamarca aún son deficitarias las importaciones desde Ecuador de procesados, aunque si negocian con otros países. (Ver tablas 29, 30 y 31)

TABLA N° 29
COMERCIO BILATERAL ENTRE ESPAÑA Y ECUADOR. Miles de USD

Código del producto	Descripción del producto	España importa desde Ecuador			España importa desde el mundo		
		Valor en 2005	Valor en 2006	Valor en 2007	Valor en 2005	Valor en 2006	Valor en 2007
'08030019	BANANAS, FRESH (EXCL. PLANTAINS)	15873	39062	35344	79296	90089	101009
'08030011	PLANTAINS, FRESH	3150	6142	8190	11916	13201	17267
'08030090	DRIED BANANAS, INCL. PLANTAINS	0	19	0	570	548	2203

FUENTE: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. El comercio bilateral y las IM para España fueron reportadas por España²¹
ELABORACIÓN: EL AUTOR.

TABLA N° 30
COMERCIO BILATERAL ENTRE ITALIA Y ECUADOR. Miles de USD

Código del producto	Descripción del producto	Italia importa desde Ecuador			Italia importa desde el mundo		
		Valor en 2005	Valor en 2006	Valor en 2007	Valor en 2005	Valor en 2006	Valor en 2007
'08030019	BANANAS, FRESH (EXCL. PLANTAINS)	220913	184855	178079	464851	413738	476693
'08030011	PLANTAINS, FRESH	984	1265	1930	2366	2388	3839
'08030090	DRIED BANANAS, INCL. PLANTAINS	0	0	0	232	328	369

FUENTE: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat. El comercio bilateral y las IM para Italia fueron reportadas por Italia²²
ELABORACIÓN: EL AUTOR.

TABLA N° 31
COMERCIO BILATERAL ENTRE BÉLGICA Y ECUADOR, Miles de USD.

Código del producto	Descripción del producto	Bélgica importa desde Ecuador			Bélgica importa desde el mundo		
		Valor en 2005	Valor en 2006	Valor en 2007	Valor en 2005	Valor en 2006	Valor en 2007
'08030019	BANANAS, FRESH (EXCL. PLANTAINS)	203446	245975	346684	1084370	1288304	1477569
'08030011	PLANTAINS, FRESH	8266	7001	7194	15220	14377	14747
'08030090	DRIED BANANAS, INCL. PLANTAINS	0	0	0	437	934	1439

FUENTE: Cálculos del CCI basados en estadísticas Eurostat. El comercio bilateral y las IM para Bélgica fueron reportadas por Bélgica²³
ELABORACIÓN: EL AUTOR.

²¹ Trade Map. Sección de Análisis de Mercados, Centro de Comercio Internacional; Palais des Nations; CH-1211 Ginebra 10; Suiza. Tel.: +41 (0)22 730 05 24; Fax: +41 (0)22 730 05 77; mat@intracen.org?subject=TM Query

²² OP. CIT.

²³ OP. CIT.

ESPAÑA, ITALIA Y BÉLGICA, se caracterizan por ser fuertes importadores del plátano ecuatoriano, los dos primeros cuentan con clientes cautivos de origen latinoamericano, cuya cultura culinaria es muy arraigada y dependiente de este producto, a su vez el último tiene una amplia tradición como centro distribuidor de productos agrícolas extra comunitarios hacia el resto de Europa. De estos tres países podemos ver los siguientes datos:

***ESPAÑA**, (nombre oficial, Reino de España), monarquía parlamentaria de Europa suroccidental que ocupa la mayor parte de la península Ibérica; limita al norte con el mar Cantábrico, Francia y Andorra; al este con el mar Mediterráneo; al sur con el mar Mediterráneo y el océano Atlántico y al oeste con Portugal y el océano Atlántico. La dependencia británica de Gibraltar está situada en el extremo meridional de España. Las Islas Baleares, en el Mediterráneo, y Canarias, en el océano Atlántico, frente a las costas del Sahara Occidental y Marruecos, constituyen las dos comunidades autónomas insulares de España. También son parte integrante del Estado español, aunque estén situadas en territorio africano, las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, así como tres grupos de islas cerca de África: el Peñón de Vélez de la Gomera, el Peñón de Alhucemas y Chafarinas. La extensión de España, incluidos los territorios africanos e insulares, es de 505.990 km². Madrid es la capital y la principal ciudad del país.*

*Ciudades principales.- La capital y principal ciudad de España es Madrid (población en 2006, 3.128.600 habitantes), que también es la capital de la Comunidad de Madrid. **Barcelona (1.605.602 habitantes) es la segunda ciudad en tamaño y un gran puerto y centro comercial**, además de ser la capital de la provincia de Barcelona y de Cataluña.*

Suelos.- Aunque, como en otros aspectos físicos o bio-geográficos, es la heterogeneidad lo que predomina en los suelos españoles, en general no

suelen ser los más aptos para un aprovechamiento agrario adecuado y necesitan un cuidadoso cultivo y sistemas de regadío. Por otra parte, cuando estos suelos son suficientemente ricos y profundos, pueden ver limitadas sus posibilidades por otras variables geográficas: las fuertes pendientes hacen que aparezca la roca al desnudo y la extremada aridez deja unos suelos esqueléticos y sin casi cobertura vegetal en áreas como el sureste y zonas del valle del Ebro. En general, encontramos suelos ricos y aptos para la agricultura en la llamada Iberia arcillosa, en el valle del Guadalquivir, centro del valle del Duero, llanura levantina y lecho de inundación de ríos como el Ebro y el Tajo, mientras que en las zonas de la Iberia silíceo o caliza raramente encontramos buenos suelos. En Canarias el contraste es aún mayor, entre los fértiles suelos sobre las cenizas volcánicas (valle de La Orotava) y la desolación del malpaís (Lanzarote).

Agricultura.- La agricultura fue hasta la década de 1960 el soporte principal de la economía española, pero actualmente emplea solo alrededor del 5% de la población activa. Los principales cultivos son trigo, cebada, remolacha azucarera (betabel), maíz, patatas (papas), centeno, avena, arroz, tomates y cebollas. El país tiene también extensos viñedos y huertos de cítricos y olivos. En 2005 la producción anual (expresada en t) de cereales fue de 14 millones; de los cuales 3,8 fueron de trigo, 8,3 de cebada, 4 de maíz y 126.100 t de centeno. La producción anual de otros importantes productos era: 6,7 millones de toneladas de remolacha azucarera, 2,6 millones de patatas, 5,9 millones de uvas, 3,9 millones de tomates, casi 3 millones de naranjas, y algo menos de 1 millón de cebollas.

Comercio exterior.- En 2003 España importó productos por valor de 210.860 millones de dólares y las exportaciones ascendieron a 158.213 millones de dólares. Entre las principales importaciones se encontraban combustibles minerales y lubricantes, maquinaria y equipos de transporte, crudo, productos manufacturados, alimentos, animales vivos y productos

químicos. Los principales productos exportados son: maquinaria y equipos de transporte, alimentos y animales vivos, vehículos de motor, hierro y acero, textiles y artículos de confección. Los principales intercambios comerciales de España tienen lugar con los demás países de la Unión Europea (destacando Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, los países del Benelux y Portugal), Estados Unidos y Japón. Los ingresos por turismo, que en 2004 ascendieron a unos 37.250 millones de euros, ayudan a compensar el crónico déficit de la balanza comercial española; el número de personas que visitaron el país en ese mismo año fue de unos 85 millones.

ITALIA, (nombre oficial, República Italiana), república de la Europa meridional; limita al norte con Suiza y Austria, al este con Eslovenia y el mar Adriático, al sur con los mares Jónico y Mediterráneo, al oeste con los mares Tirreno, de Liguria y Mediterráneo y al noroeste con Francia. Pertenecen también a Italia las islas mediterráneas de Elba, Cerdeña y Sicilia, así como otras islas menores. Dentro de Italia se encuentran los enclaves independientes de San Marino y la Ciudad del Vaticano, estado pontificio que se halla prácticamente rodeado por la ciudad de Roma, la capital del país. Italia tiene 301.323 km² de superficie total.

Ciudades principales.- La capital y principal ciudad de Italia es Roma (con 2.553.873 habitantes, según estimaciones para 2005), centro turístico y comercial en esencia. Ciudades importantes son: Milán (1.299.439 habitantes), centro industrial, económico y comercial de primer orden; **Nápoles (995.171 habitantes), uno de los puertos con mayor volumen de tráfico**; Turín (902.255 habitantes), ciudad industrial y nudo de redes de transporte; Palermo (675.084 habitantes), capital y principal puerto de Sicilia; Génova (605.084 habitantes), el primer puerto del país y centro comercial de primer orden; Bolonia (374.425 habitantes), importante mercado agrícola y red de distribución de mercancías; Florencia (368.059 habitantes), centro industrial, comercial y cultural; Catania (305.773

habitantes), ciudad industrial y comercial de Sicilia; Bari (328.458 habitantes), importante centro comercial; y Venecia (271.251 habitantes), puerto de gran importancia y centro cultural e industrial.

Agricultura.- Casi un 35% de la superficie total de Italia está cultivada o bien es tierra de pastos. La actividad agrícola ocupa a un 4% de la mano de obra. La variedad de condiciones climáticas, de suelo y altitud permite el cultivo de diferentes productos. Uno de los cultivos más extendidos es el de la uva, que sitúa al país entre los principales productores de vino del mundo. A finales de la década de 1980 la producción vinícola total se situó alrededor de los 6,4 millones de toneladas. También se encuentra entre los primeros productores mundiales de aceituna y aceite de oliva. La producción de aceitunas a finales de la década anterior fue de 2,3 millones de toneladas anuales y la de aceite de oliva de 468.000 toneladas. En 2005 los demás productos agrícolas alcanzaron un volumen (en millones de toneladas) de: 16,7 de hortalizas, 12 de remolacha azucarera, 10,6 de maíz, 7,53 de trigo, 1,81 de patatas, y 1,37 de arroz. En menor cantidad produce cebada, centeno, alcachofas, guindillas y sandías. Entre los productos de huerta los más importantes son las aceitunas, las manzanas, las naranjas, los higos, los dátiles y las nueces.

Comercio exterior.- Las décadas de 1970 y 1980 se caracterizaron por un incremento de la actividad comercial entre Italia y otros países de la Comunidad Europea (actualmente llamada Unión Europea). La dependencia del país de productos importados como el carbón, el petróleo y otros recursos básicos tenía como consecuencia una balanza comercial desfavorable para Italia. Este desequilibrio se compensaba en parte gracias a sectores como el del turismo, los envíos de dinero de los italianos que vivían en el extranjero y los ingresos derivados de la navegación. En 2004 el país exportó por un valor de 349.109 millones de dólares e importó por 351.065 millones. Entre los productos exportados

destacaban los automóviles, la maquinaria, las frutas y verduras, el vino, los productos químicos, los artículos textiles y la ropa. Las importaciones giraron en torno a productos como la maquinaria, los equipos de transporte, el petróleo crudo, el carbón, los artículos de alimentación, los productos químicos y el algodón.

El grueso del comercio de exportación italiano se dirige a los países de la Unión Europea, los Estados Unidos, Suiza, Austria y algunos de la antigua Unión Soviética. Las importaciones proceden de Alemania, Francia, Estados Unidos, los Países Bajos, el Próximo Oriente, Gran Bretaña y Suiza.

BÉLGICA, (nombre oficial en flamenco, *Koninkrijk België*; en francés, *Royaume de Belgique*, *Reino de Bélgica*), monarquía constitucional al noroeste de Europa; limita al norte con los Países Bajos y el mar del Norte, al este con Alemania y Luxemburgo, y al sur y suroeste con Francia. Junto a los Países Bajos y Luxemburgo, Bélgica forma el Benelux. Su máxima longitud es de 282 km, en dirección sureste-noroeste, su anchura es de 145 km, y tiene una figura triangular. Su superficie es de 30.528 km². Bruselas, su capital y la ciudad más importante, se localiza en el centro del país.

Agricultura.- Alrededor del 2% de los trabajadores se dedican a actividades agrícolas, que producen un 80% de las necesidades alimenticias belgas. Un 65% de las granjas se cultivan de forma intensiva en explotaciones de unas 10 hectáreas. El 29% del suelo se usa para actividades de cultivo. En 2005 los principales cultivos fueron: remolacha o betabel (6 millones de t), patatas o papas (2,65 millones de t), trigo (1,77 millones t), cebada (306.215 t), fruta (633.350 t), tomates, y lino. El ganado y los derivados lácteos son las principales industrias agropecuarias; Bélgica produce un 95% de su consumo de carne y es autosuficiente en mantequilla, huevos y leche. En 2005 la cabaña

ganadera se componía de 6,3 millones de cerdos, 2,7 millones de vacas, 155.333 ovejas y 33.887 caballos.

Comercio.- El comercio exterior de Bélgica y Luxemburgo se realiza conjuntamente. Los dos países formaron la Unión Económica Belga-Luxemburguesa (BLEU) en 1921; hasta 1990 operaba una tasa de cambio dual por lo que el franco belga es moneda de curso legal en Luxemburgo. En 1948 se estableció una unión acordada para algunas materias entre estos dos estados y los Países Bajos. Se amplió en 1958 en un acuerdo para la completa integración económica. En 1960 la Unión Económica del Benelux se hizo operativa, estableciéndose el libre movimiento de trabajadores, capitales y servicios entre los tres Estados. En 2003 las principales importaciones belga-luxemburguesas (incluyendo las de Luxemburgo) se componían de combustibles, menas y minerales, productos químicos, maquinaria y equipo eléctrico, vehículos de motor, metales no preciosos, equipos de transporte, accesorios de ropa y comestibles; tuvieron un valor anual de 235.366 millones de dólares. Las exportaciones, principalmente manufacturas de hierro y acero, textiles, productos químicos, equipos de maquinaria y transporte, alimentos y ganado y diamantes tallados, tuvieron un valor total de 255.301 millones de dólares. Alemania, Francia, Países Bajos, Gran Bretaña y Estados Unidos son los principales socios comerciales. Bélgica ingresó en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) en 1951. Seis años después, fue miembro fundador de la Comunidad Económica Europea (hoy Unión Europea) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM)²⁴.

NORMATIVAS DE LA COMUNIDAD EUROPEA.- En cuanto a éstas la C.E. actúa en unidad de criterios, amparados en las leyes comunitarias. Entre estas las más relevantes son:

²⁴ Microsoft © Encarta © 2008. © 1993--2007 Microsoft Corporation

Organización Común de Mercados del sector Plátano (OCM)

Establecida mediante Reglamento (CE) No. 404/93, presenta tres

aspectos base:

- Vertiente interna: régimen de ayudas a los productores comunitarios y a proveedores ACP.
- Vertiente externa: régimen de intercambio con terceros países
 - Sistema de contingentes arancelarios y arancel único (€176 / tm)
- Estándares de calidad y comercialización
 - Reglamento (CE) nº 2257/94

Política Agrícola Común (PAC) actual.

- Ayudas compensatorias a los productores de banano:
 - Compensa de forma automática las variaciones en los precios
 - Prima por cada tonelada comercializada.
 - 854.000 toneladas es la cantidad comunitaria garantizada con derecho a esta ayuda, repartida por regiones de producción.
 - No hay techo presupuestario, se fija anualmente el importe de la ayuda.
 - Ayuda brindada en el período 2003-2004: € 233,3 millones
- Prima única a los productores de la Comunidad que dejen de cultivar plátanos (€1000 / hectárea).
- Ayudas de los programas operativos destinados a las regiones beneficiarias de los Fondos Estructurales.

Requerimientos técnicos (Normas de calidad: Reglamento 2257/94)

- Calidad (generalidades)
 - Características mínimas: sanos, limpios, sin madurar, enteros, etc.
 - Clasificación: categorías extra, I y II.
- Calibrado

- Tolerancias
 - Presentación (homogeneidad; acondicionamiento)
 - Marcado (identificación, naturaleza del producto, origen, características comerciales).

Requerimientos de etiquetado

- Etiquetado de productos alimenticios
 - Directiva 2000/13/CE
 - Reglamento (CE) No. 1935/2004.

Requisitos sobre inocuidad

- Reglamento (CE) No. 178/2002, por el que se establecen los principios generales sobre la inocuidad de los alimentos. Incluye aspectos sobre la trazabilidad, equivalencia y la responsabilidad de los operadores, entre otros.
- Reglamento (CE) No. 852/2004 sobre la higiene de los productos alimenticios.
- Límite máximo de residuos de plaguicidas en los alimentos (normativa en constante cambio y que se planea unificar).
 - Directiva 90/642/CEE; relativa a la fijación de los contenidos máximos de residuos de plaguicidas en determinados productos de origen vegetal, incluidas las frutas y hortalizas
 - Directiva 76/895/CEE; relativa a la fijación de los contenidos máximos de residuos de plaguicidas en las frutas y hortalizas.
 - Directiva 2006/59/CE: sobre los límites máximos de residuos de carbaril, deltametrin, endosulfan, fenitroton, metidation y oxamil.
 - Reglamento (CE) No. 396/2005: límites máximos de residuos de plaguicidas en alimentos y piensos de origen vegetal y animal.
- Contenido máximo de contaminantes en los productos alimenticios: Reglamento (CE) No. 1881/2006.

- Reglamento (CE) No. 1935/2004, sobre los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos.

Requerimientos fitosanitarios

- Certificado fitosanitario (libre de plagas – para el producto en fresco).
 - Directiva 2000/29/CE

Controles oficiales en frontera

- Control documental, control de identidad, control físico.
 - Reglamento (CE) No. 882/2004
- Sistema de alerta rápida.

Normativa relativa a la producción orgánica:

- Reglamento (CE) No. 2092/91(ver Fundamento Legal)²⁵

4.4. FUNDAMENTO LEGAL.

La exportación del plátano ecuatoriano se rige en los acuerdos comerciales, cuotas, sistema de licencias, aranceles, etc. existentes al respecto en el mercado internacional.

El Sistema Generalizado de Preferencias para los Países Andinos (SGP) de Europa no grava con arancel a las exportaciones ecuatorianas. De igual manera Estados Unidos de acuerdo a la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.

A nivel nacional, lo concerniente al plátano se ampara en el siguiente cuerpo legal (se resume en los artículos más relevantes):

²⁵ <http://www.aacue.go.cr>, pep@comex.go.cr, pep@rree.go.cr

H. CONGRESO NACIONAL
LA COMISIÓN DE LEGISLACIÓN Y CODIFICACIÓN

Resuelve expedir:

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

Codificación 2004 - 013

Art. 1.- La Función Ejecutiva a través de un Acuerdo Interministerial dictado por los Ministros de Agricultura y Ganadería y, de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, fijará en forma periódica y en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, el precio mínimo de sustentación que, de modo obligatorio, deberá recibir el productor bananero (al pie del barco), por parte de toda persona natural o jurídica que comercialice, por cualquier acto o contrato de comercio permitido por la Ley, los distintos tipos autorizados de cajas conteniendo banano de exportación. También fijará los precios mínimos referenciales (FOB) a declarar por parte del exportador.

Para este fin, el Ministerio de Agricultura y Ganadería organizará mesas de negociación; cada tres meses, en las que participarán representantes de los productores y exportadores con los dos Ministros de Estado, para establecer dichos precios de manera consensuada.

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

El precio mínimo de sustentación es el equivalente al costo de producción promedio nacional, más una utilidad razonable de cada uno de los

distintos tipos autorizados de cajas conteniendo banano de exportación. Se fijará en dólares de Estado Unidos de Norteamérica.

Para asegurar el pago del precio mínimo de sustentación que el exportador o intermediario, está obligado a pagar al productor, aquél deberá, indistintamente, rendir caución sobre dicho precio mínimo, con vigencia mínima de treinta días.

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

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

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

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

Art. 3.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería, por intermedio de la Subsecretaría del Litoral Norte o Subsecretaría del Litoral Sur y Galápagos, efectuará inspecciones periódicas a las personas naturales o jurídicas que adquieran y/o comercialicen cajas con banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación...

Art. 4.- En caso de establecerse que la persona natural o jurídica inspeccionada hubiere evadido o incumplido el pago del precio mínimo de sustentación, el Subsecretario correspondiente, con el informe de inspección respectivo y después de oír verbal y sumariamente a la parte interesada, aplicará una multa equivalente de veinticinco a cincuenta veces el monto de la evasión o incumplimiento y dispondrá en todos los casos la reliquidación y pago en devolución a los productores, del monto de lo no pagado.

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

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

Si se reiterase en dicha prohibición, se aplicarán todas las sanciones establecidas en el presente artículo.

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

Prohíbese que en las liquidaciones de pago de las cajas de banano para exportación consten descuentos no autorizados por el productor. El

exportador que violare esta disposición será sancionado por el Subsecretario correspondiente, con la multa equivalente al quinientos por ciento (500%) de los valores indebidamente descontados, de la cual se devolverá al productor el valor correspondiente.

Art. 8.- Prohíbese realizar nuevas siembras de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, a partir de la fecha de promulgación de la presente Ley. Su transgresión será sancionada con una multa de ciento cincuenta salarios mínimos vitales generales por hectárea sembrada, de conformidad con el Reglamento dictado por el Presidente de la República.

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

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

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

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

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

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

Incurrirá en el delito contemplado en el artículo 563 del Código Penal vigente, toda aquella persona natural o jurídica que compre o comercialice para la exportación, sin previamente estar calificada como tal para ejercer dicha actividad en el Ecuador...²⁶

A nivel de la Comunidad Europea, a las que pertenecen España, Italia y Bélgica, el plátano, de acuerdo a su origen tiene tratamientos específicos, así tenemos el plátano dólar, de los países de América Latina, el plátano comunitario, de los países europeos y los ACP, con respecto a los comunitarios *“La organización común de mercados (OCM) del plátano permite abastecer satisfactoriamente el mercado comunitario de plátanos de calidad a precios equitativos para los productores y los consumidores y garantizar un equilibrio entre las diferentes fuentes de abastecimiento de plátanos del mercado. Esta OCM fue modificada para su paso, el 1 de enero de 2006, a un régimen únicamente arancelario. A finales de 2006, el Consejo adoptó una reforma profunda de la OCM, en particular para adaptarla a las realidades regionales”*.

²⁶ www.dlh.lahora.com.ec. 2007

ACTO

Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo, de 13 de febrero de 1993, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del plátano [*Véanse los actos modificativos*].

SÍNTESIS

Ámbito de aplicación

Los productos regulados por esta organización común de mercados son los siguientes: los plátanos frescos o secos, excepto los plátanos hortalizas, los plátanos congelados o conservados provisionalmente, los preparados de plátanos, los zumos de plátanos, así como harina, sémola y polvo de plátanos.

La campaña de comercialización empieza el 1 de enero de cada año y termina el 31 de diciembre.

Normas comunes de calidad y de comercialización

La Comisión establece normas de calidad para los plátanos frescos destinados a la venta al consumidor. En cuanto a los productos transformados a base de plátanos, el establecimiento de normas es facultativo. Los Estados miembros deben garantizar el cumplimiento de las citadas normas mediante organismos de control.

Organizaciones de productores y mecanismo de concertación

Uno de los elementos de la reforma de diciembre de 2006 consistió en suprimir las disposiciones existentes en materia de organizaciones de productores. Hasta esa fecha se concedían ayudas durante cinco años para fomentar la constitución de organizaciones de productores.

Las asociaciones u organizaciones de productores que incluyan entre sus miembros a transformadores y comerciantes podían realizar proyectos de interés común en materia de investigación aplicada, o de formación y participar en la elaboración de los programas operativos. Las normas que adoptaban las asociaciones u organizaciones de productores podían extenderse a los agentes económicos que no estuvieran afiliados a las mismas con la condición de que se cumpliesen las normas de competencia recogidas en el Tratado.

A partir del 1 de enero de 2007, se suprime el régimen de ayudas para fomentar la creación y el funcionamiento administrativo de las organizaciones de productores. En efecto, al desaparecer el régimen de ayuda compensatoria para integrarse en el régimen de pago único que establece el Reglamento (CE) nº 1782/2003 , resulta obsoleto uno de los objetivos de apoyo a las organizaciones de productores.

Ahora bien, se mantendrá el pago de esta ayuda a las organizaciones de productores reconocidas en fecha reciente y que ya se acojan a dicho apoyo.

Ayudas

La reforma de diciembre de 2006 deroga el régimen de ayuda compensatoria vigente hasta esa fecha. Hasta diciembre de 2006, el apoyo a la producción se hacía por medio de programas operativos elaborados dentro de los marcos comunitarios de apoyo, aplicados por las autoridades competentes de los Estados miembros junto con la Comisión Europea y las organizaciones de productores, las asociaciones y grupos de agentes económicos. Debían alcanzarse, como mínimo, dos de los tres objetivos siguientes:

- preparar mejor la comercialización de los productos;
- aumentar la competitividad;

- respetar el medio ambiente en la utilización de los recursos.

Las asociaciones de productores o los productores individuales que no pueden asociarse debido a su aislamiento geográfico podían recibir una ayuda destinada a compensar las pérdidas de ingresos. La cantidad comunitaria garantizada que podía optar a ayuda era de 854 000 toneladas repartidas según las regiones de producción (Canarias, Guadalupe, Martinica, Madeira, Azores, Creta, Algarve y Laconia). En el contexto de las negociaciones de adhesión, se concedió una cantidad garantizada de 13 500 toneladas a Chipre. La Comisión Europea fijaba cada año en primavera el importe de la ayuda.

A partir del 1 de enero de 2007, se pasa de un sistema de apoyo a la producción a un apoyo de los productores, lo que supone la supresión del régimen de ayuda compensatoria y la inclusión de los recursos en el régimen de pago único que establece el Reglamento (CE) nº 1782/2003. Una asignación adicional de 278,8 millones de euros se sumará así a la dotación del programa **POSEI (Programa de opciones específicas por la lejanía y la insularidad)**. Las zonas de cultivo del plátano que no forman parte de las regiones ultra periféricas (y a las que no afecta, por tanto, el programa POSEI) recibirán un complemento de 4,5 millones de euros de créditos y serán transferidas hacia el régimen de pago único disociado. En principio, la dotación financiera se basará en la media de las ayudas concedidas en un período de referencia plurianual histórico. Se distribuirá según la clave de distribución del año 2000.

Régimen de intercambios con terceros países (plátanos frescos)

En el caso de los plátanos frescos importados, el tipo del arancel aduanero común establecido en el acuerdo general sobre aranceles y comercio entró en vigor el 1 de enero de 2006.

Paso al régimen único (o régimen únicamente arancelario)

El 1 de enero de 2006, la OCM del plátano pasó a un régimen únicamente arancelario, con un arancel único de 176 euros por tonelada y un contingente arancelario con un tipo cero de 775 000 toneladas para los plátanos de origen ACP.

La reforma de la OCM adoptada en diciembre de 2006 suprime asimismo varias disposiciones obsoletas del Reglamento (CE) nº 404/93, relativo al comercio con terceros países antes de la entrada en vigor del régimen de importación exclusivamente arancelario.

Medidas generales

El tipo del arancel aduanero común se aplica a todos los productos.

Las exacciones de efecto equivalente a un derecho de aduana y la aplicación de restricciones cuantitativas a la importación o medidas de efecto equivalente están prohibidas generalmente en los intercambios con terceros países.

Otras disposiciones

Salvo disposición contraria contenida en el Reglamento, las normas del Tratado relativas a las ayudas estatales son aplicables en el sector del plátano.

Los Estados miembros y la Comisión se comunican recíprocamente la información necesaria para la aplicación del Reglamento.

La reforma de diciembre de 2006 prevé la supresión del Comité de gestión del plátano integrado por representantes de los Estados miembros y presidido por un miembro de la Comisión. Ahora le corresponde al Comité de gestión de las frutas y hortalizas frescas asistir a la Comisión.

En el año 2009 la Comisión presentará un informe al Parlamento Europeo y al Consejo sobre la aplicación de los programas POSEI, que permitirá analizar en profundidad la eficacia de la reforma e incluirá el sector del plátano en las principales zonas de producción.

Contexto

Tras la extensión de la OCM a los diez nuevos Estados miembros en 2004 y habida cuenta de las disposiciones anteriores acordadas en 2001 con Ecuador y los Estados Unidos, la Comisión decidió en 2005 proponer una reforma de los aspectos internos de dicha OCM en 2006. En esa reforma dedica especial atención a los aspectos que regulan la concesión de ayudas a los productores europeos.

El objetivo final es, además, una modificación sustancial de la OCM del plátano para que pueda integrarse fácilmente en la propuesta de la Comisión de refundir en una OCM única las OCM existentes.

A raíz de un estudio de impacto realizado por la Comisión sobre las distintas opciones previstas para reformar la OCM del plátano, se decidió que la opción POSEI -que consiste en suprimir el régimen vigente de ayudas a los productores y a transferir los recursos dedicados a la financiación de la ayuda compensatoria hacia los programas POSEI- sería la más eficaz, ya que permite adaptar el modo de apoyo a la situación regional.

ACTOS CONEXOS

MEDIDAS TRANSITORIAS Y ESPECÍFICAS

Reglamento (CE) nº 838/2004 de la Comisión de 28 de abril de 2004 por el que se establecen medidas transitorias para la importación de plátanos en la Comunidad como consecuencia de la adhesión de la República

Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia [Diario Oficial L 127 de 29.4.2004].

Modificado por:

Reglamento (CE) nº 1260/2004 [Diario Oficial L 239 de 9.7.2004].

Reglamento (CE) nº 414/2004 de la Comisión de 5 de marzo de 2004 por el que se adoptan medidas específicas para la adaptación de las disposiciones de gestión de los contingentes arancelarios para la importación de plátanos, a raíz de la adhesión el 1 de mayo de 2004 de nuevos Estados miembros [Diario Oficial L 68 de 6.3.2004].

Modificado por:

Reglamento (CE) nº 689/2004 [Diario Oficial L 106 de 15.4.2004].

AYUDAS

Reglamento (CEE) nº 1858/93 [Diario Oficial L 170 de 13.7.1993].
Reglamento de la Comisión, de 9 de julio de 1993, por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo por lo que respecta al régimen de ayuda compensatoria por pérdida de ingresos de comercialización en el sector del plátano.

Reglamento modificado en último lugar por la medida siguiente:

Reglamento (CE) nº 908/2003 de la Comisión de 23 de mayo de 2003 [Diario Oficial L 128 de 24.5.2003].

Reglamento (CE) nº 471/2001 [Diario Oficial L 67 de 9. 3.2001].
Reglamento de la Comisión, de 8 de marzo de 2001, que modifica el Reglamento (CEE) nº 1858/93 por el que se establecen las disposiciones

de aplicación del Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo por lo que respecta al régimen de ayuda compensatoria por pérdida de ingresos de comercialización en el sector del plátano.

ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES

Reglamento (CE) nº 919/94 [Diario Oficial L 106 de 27.4.1994].
Reglamento de la Comisión de 26 de abril de 1994 por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 404/83 del Consejo en lo que respecta a las organizaciones de productores de plátanos.

Reglamento modificado en último lugar por la medida siguiente:

Reglamento (CE) nº 1042/2002 de la Comisión de 14 de junio de 2002 que modifica el Reglamento (CE) nº 919/94 [Diario Oficial L 157 de 15.6.2002].

IMPORTACIÓN

Comunicación de la Comisión relativa a la modificación del régimen comunitario de importación de plátanos [COM (2004) 399 - no publicada en el Diario Oficial].

La Comisión tiene previsto negociar, en el marco de la OMC, compensaciones comerciales para el aumento de los derechos de importación derivado de la aplicación a los nuevos Estados miembros de los aranceles aduaneros vigentes en la Comunidad de 15 Estados miembros. La Comisión solicita del Consejo que adopte directrices de negociación para modificar las obligaciones aplicables a los plátanos en la lista arancelaria de la Comunidad para los productos agrícolas. La Comisión informará posteriormente a la OMC. Por otra parte, indica que se propone proteger los intereses de los productores de plátanos de la

Unión y de los países ACP^V en las negociaciones sobre el paso al régimen únicamente arancelario.

Reglamento (CE) nº 856/1999 [Diario Oficial L 108 de 27.4.1999].
Reglamento del Consejo de 22 de abril de 1999 por el que se establece un régimen especial de ayuda para los proveedores tradicionales de plátanos ACP.

Reglamento (CE) nº 1609/1999 [Diario Oficial L 290 de 23.7.1999].
Reglamento de la Comisión de 22 de julio de 1999 por el que se estipulan las normas de desarrollo para la aplicación del Reglamento (CE) nº 856/1999 del Consejo por el que se establece un régimen especial de ayuda para los proveedores tradicionales de plátanos ACP^{VI}.

MEDIDAS DE SALVAGUARDIA

Reglamento (CEE) nº 1662/93 [Diario Oficial L 158 de 30.6.1993].
Reglamento de la Comisión de 29 de junio de 1993 por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo en lo que respecta a las medidas de salvaguardia en el sector del plátano.

Última modificación: 5.6.2008 ²⁷

Con respecto a los países ACP:

“La Unión Europea proporciona ayuda temporal técnica y financiera a los proveedores tradicionales de plátanos ACP para que puedan adaptarse a las nuevas condiciones comerciales en el sector del plátano y para apoyar una diversificación de los productores no competitivos”.

²⁷ <http://europa.eu/scadplus/index.htm>, Síntesis de la legislación de la Unión.

Ayuda para los proveedores tradicionales de plátanos ACP

ACTO

Reglamento (CE) n° 856/1999 del Consejo, de 22 de abril de 1999, por el que se establece un régimen especial de ayuda para los proveedores tradicionales de plátanos ACP [Diario Oficial L 108 de 27.4.1999].

SÍNTESIS

Actividades que pueden acogerse a la ayuda

La ayuda se concede a solicitud de los países ACP para la ejecución de programas dirigidos a mejorar la competitividad en el sector y a apoyar la diversificación donde no sería viable una mejora de la competitividad.

Así pues, se apoyarán medidas dirigidas a:

- aumentar la productividad y mejorar la calidad;
- adaptar los métodos de producción, distribución o comercialización, sobre todo en el marco de las normas establecidas por el Reglamento (CEE) n° 404/93;
- crear organizaciones de productores destinadas a mejorar la comercialización y la competitividad de sus productos; desarrollar el comercio justo, así como un sistema de certificación relativo a los métodos de producción respetuosos del medio ambiente y del comercio justo;
- desarrollar estrategias de producción o comercialización relativas a las condiciones de los mercados;
- ayudar a la formación, al conocimiento del mercado y al desarrollo de métodos de producción respetuosos con el medio ambiente y justos, y a la mejora de las infraestructuras;
- apoyar la diversificación allí donde no resulte viable mejorar la competitividad en el sector del plátano.

Subvencionabilidad de los programas

La Comisión decide sobre la subvencionabilidad de los programas previa consulta a los proveedores y con la ayuda del comité geográfico competente para el desarrollo (compuesto por representantes de los Estados miembros y presidido por el representante de la Comisión). Entre otras cosas, los programas deberán ser coherentes con los objetivos generales de la política de desarrollo y con la cooperación regional con otros productores, especialmente los comunitarios. Cuando había lugar, se han tenido en cuenta soluciones específicas.

Otros criterios considerados para elegir los proyectos son: rentabilidad, sostenibilidad, inclusión de indicadores de realización y seguimiento.

Financiación de los programas

La ayuda financiera se concede para completar y reforzar la ayuda prestada con arreglo a otros instrumentos de cooperación para el desarrollo. La Comisión fijará cada año el importe máximo a disposición de cada proveedor a partir del diferencial de competitividad y de la importancia de la producción de plátanos del país en cuestión.

Dado que el régimen especial es temporal, el Reglamento prevé mecanismos para reducir gradualmente la ayuda comunitaria. A partir de 2004 se aplica anualmente un coeficiente de reducción máximo del 15 % a la ayuda concedida a cada país. Cuando se ejecuten los programas, este coeficiente se reducirá en la misma proporción en que aumente la competitividad.

El importe total de las asignaciones 1999-2005 otorgadas a los 12 países contemplados por el presente Reglamento asciende a 287 millones de euros. Los proyectos financiados en la línea presupuestaria «Plátanos» se descentralizaron en favor de las delegaciones de la Comisión Europea

durante el último trimestre de 2005. Esta descentralización permitió a las delegaciones administrar los proyectos de manera más eficaz y recuperar así algunos retrasos de compromisos o pagos.

Ejecución

La Comisión se encarga de evaluar, decidir y administrar las operaciones llevadas a cabo en virtud del Reglamento. Estará asistida por un comité geográfico competente para el desarrollo que le ayudará a aplicar el Reglamento, elegir los proyectos, etc., y por un segundo comité que le ayudará a establecer las normas detalladas de desarrollo del Reglamento. Un Reglamento aparte estipula las modalidades de aplicación. Los dos comités están compuestos por representantes de los Estados miembros y presididos por la Comisión.

La Comisión toma las decisiones relativas a las operaciones cuyo coste sea inferior a 2 millones de euros. El comité geográfico toma todas las decisiones relativas a operaciones de coste superior a 2 millones de euros, todas las adaptaciones de una operación que incluyan un aumento de más del 20 % del importe previsto inicialmente, y todas las propuestas de modificación fundamental que resulten de dificultades relacionadas con la ejecución del programa. Si el aumento supera los 4 millones pero es inferior al 20 %, deberá recabarse el dictamen del comité geográfico.

Evaluación

El 31 de diciembre de 2000 a más tardar, y posteriormente cada dos años, la Comisión deberá presentar un informe al Parlamento Europeo y al Consejo sobre el funcionamiento del Reglamento. La Comisión presentó su primer informe bienal en febrero de 2001 y su segundo informe bienal en diciembre de 2002.

Definiciones

Los proveedores tradicionales de plátanos ACP no incluyen a todos los proveedores actuales de plátanos ACP. Los países afectados (elegidos por criterios históricos) son: ***Belice, Cabo Verde, Camerún, Costa de Marfil, Dominica, Granada, Jamaica, Madagascar, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Somalia y Surinam.***

Con arreglo al Reglamento, se entiende por «plátanos» los plátanos frescos o secos excepto los plátanos hortaliza.

Este régimen especial es temporal y se aplica durante un periodo de diez años a partir del 1 de enero de 1999.

Contexto

El marco especial de asistencia y la línea presupuestaria correspondiente se establecieron con el fin de ayudar a los 12 proveedores tradicionales de plátanos ACP a adaptarse a las nuevas condiciones del mercado. Los ACP se beneficiaron de un acceso preferencial al mercado comunitario gracias a los Convenios de Lomé, que desembocaron en el Acuerdo de Cotonú. Sin embargo, en 1998 el Reglamento (CE) nº 1637/98 alteró profundamente las condiciones de mercado para los proveedores ACP tradicionales. La Comisión Europea reconoció que estas nuevas condiciones podrían perjudicar a los proveedores menos protegidos, que necesitarían realizar esfuerzos particulares para adaptarse y seguir estando presentes en el mercado comunitario.

Última modificación: 14.9.2006²⁸

²⁸ <http://europa.eu/scadplus/index.htm>, Síntesis de la legislación de la Unión.

4.5. HIPÓTESIS

La comercialización del plátano de la provincia Manabí cubre la demanda de los mercados de España, Italia y Bélgica.

4.5.6. VARIABLES

4.5.6.1. VARIABLE INDEPENDIENTE.

Comercialización del plátano fresco y procesado de la provincia de Manabí.

4.5.6.2. VARIABLE DEPENDIENTE.

Mercados de España, Italia y Bélgica.

V.- METODOLOGÍA

5.1. MODALIDAD BASICA DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación es CIENTIFICA, objetiva; el mercado internacional requiere de productos que estén debidamente garantizados para el consumo humano y será oportuno especializarse en el producto para evitar posibles fracasos. Se solicitará información a Universidades, instituciones agropecuarias y exportadores, en pro de un conocimiento práctico del entorno. Se realizarán preguntas cerradas a las instituciones y personas mencionadas. Se creara una base de datos bibliográfica, que respalde la documentación e información obtenida.

La investigación por el alcance es descriptiva, la agricultura es un factor muy importante dentro de nuestra economía y esto es debido a las ventajas comparativas que nuestro país posee, es menester aprovecharlas para fortalecer el producto con métodos más eficientes y una certificación internacional adecuada; por la factibilidad de aplicación es factible, Manabí es un sector potencial para la agricultura del plátano, se debe aprovechar esta fortaleza en beneficio de la productividad.

5.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Los tipos de investigación a aplicar son:

- Investigación de Campo
- Investigación Documental.

5.2.1. INVESTIGACION DE CAMPO.

Se desarrolla en la zona de mayor producción y comercialización platanera de Manabí, sus actores son exportadores e instituciones involucradas.

5.2.2. INVESTIGACION DOCUMENTAL.

Se basa en la consulta, análisis y adecuación de la información y conocimientos aportados por bibliografías y linkografías especializadas

5.3. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

El tratamiento de la información hará uso de las siguientes técnicas de investigación:

- Encuesta a nivel de información Primaria
- Lectura científica, análisis, etc., en información secundaria

5.3.1. TÉCNICAS PRIMARIAS

La encuesta aportará datos importantes sobre la producción y comercialización del plátano en Manabí. La información obtenida permitirá el tratamiento estadístico del tema, para su mejor comprensión.

5.3.2. TÉCNICAS SECUNDARIAS.

Investigación de artículos especializados suscritos en periódicos, revistas, o Internet, etc. Permite una visión nacional y global del tema.

5.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

5.4.1. TAMAÑO DE LA MUESTRA.

POBLACION FINITA. Exportadores de plátano fresco y procesado de Manabí.²⁹

²⁹ Según Censo agropecuario del 2000 y Censo del 2001, sobre Producción y Exportación del Plátano en el cantón de El Carmen, INEC, MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA-PROATETT.

5.4.2. CLASIFICACION DE LA MUESTRA.

TABLA N° 32
MUESTREO PROBABILÍSTICO ESTRATIFICADO Y
PROPORCIONAL.

EXPORT.	123,00		Z(% confiabilidad)	0,94882	95%
N(población)	123,00	$N=I+H+M$	Z (nivel confiabilid.)	1,95	
n (tamaño muestra)	92,05	92	e(error muestreo)	0,0512	5,12%
P. finitas $n = Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N / e^2 (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q = 92$			p(ocurrencia)	0,50	
			q(no ocurrencia)	0,50	
			F(fracción)	0,7484111	$F=n/N$
Confiabilidad	Z=	0,94882 / 2		0,47441	1,95
Funciones de la Curva Normal	Z 1,95	superficie <i>m a z</i> 0,47441			
MEP	ESTRATO	TOTAL	FRACCIÓN	MUESTRA	
	X. D	123	0,7484111	92	
	TOTAL	123	0,7484111	92	

FUENTE: Autor de Tesis

ELABORACION: Autor de Tesis.

5.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

5.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTE.

TABLA N° 33 COMERCIALIZACIÓN DEL PLÁTANO FRESCO Y PROCESADO DE LA PROVINCIA DE MANABÍ.

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BASICOS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS
<p>PLÁTANO.</p> <p>Frutos en forma de baya de los plataneros (musa ssp.) Pertenecen a la familia de las musáceas que contienen unas 1000 especies. Los plataneros son “hierbas” perennes que pueden medir entre los 4 y los 15 metros de altura.</p> <p>Microsoft® Encarta® 2008.</p>	<p>FRESCO</p> <p>PROCESADO</p>	<p>PRODUCCIÓN</p> <p>COMERCIALIZACIÓN</p> <p>TRANSFORMACIÓN</p> <p>COMERCIALIZACIÓN</p>	<p>¿Cuál es la producción y comercialización del plátano fresco en la provincia de Manabí?</p> <p>¿Cuáles son los niveles de transformación y comercialización de plátano procesado en Manabí?</p>	<p>Investigación Bibliográfica y Linkográfica.</p> <p>Encuestas a exportadores.</p>

FUENTE: Autor de Tesis

ELABORACION: Autor de Tesis

5.5.2. VARIABLE DEPENDIENTE.

TABLA N° 34 MERCADOS DE ESPAÑA, ITALIA Y BÉLGICA.

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BASICOS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS
<p>MERCADO: (Del lat. <i>mercātus</i>). m. Conjunto de actividades realizadas libremente por los agentes económicos. Conjunto de operaciones comerciales que afectan a un determinado sector de bienes. Plaza o país de especial importancia o significación en un orden comercial cualquiera. Conjunto de consumidores capaces de comprar un producto o servicio. Microsoft® Encarta® 2008.</p>	<p>MERCADOS</p> <p>DISTRIBUCIÓN</p>	<p>ESPAÑA ITALIA BÉLGICA</p> <p>NORMAS ESTANDARIZACIÓN DE PRODUCTOS</p>	<p>¿Cómo son los mercados de España, Italia y Bélgica y cómo son los clientes potenciales para la comercialización del plátano, en ellos?</p> <p>¿Cuáles son las normas y estándares para la exportación del plátano?</p>	<p>Investigación Bibliográfica y Linkográfica.</p> <p>Encuesta a Exportadores.</p>

FUENTE: Autor de Tesis

ELABORACION: Autor de Tesis

VI. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

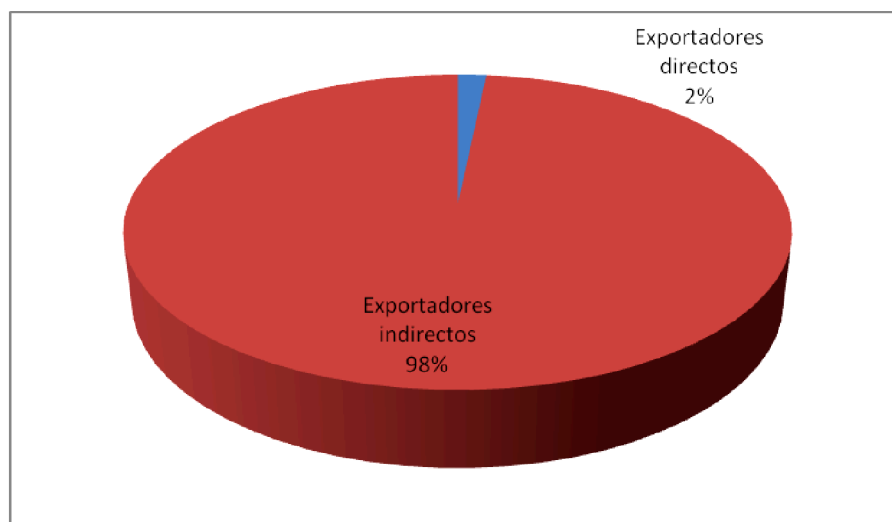
6.1. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA.

COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DEL PLATANO FRESCO Y PROCESADO DE MANABÍ

TABLA N° 35

1	¿Es usted importador directo o indirecto?	Exportadores directos	2%	100%
		Exportadores indirectos	98%	

GRÁFICO N° 8



FUENTE: Encuesta a exportadores.

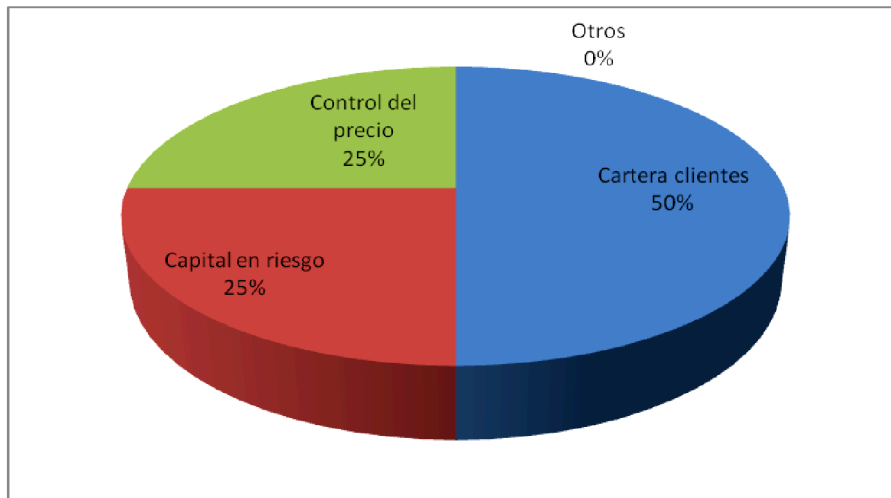
ELABORACION: Autor de Tesis.

La encuesta aplicada muestra que el 98% de los encuestados es exportador indirecto, es decir no productor de plátano; el 2% es productor de plátano y exportador.

TABLA N° 36

1.1	Directo, por:	Cartera clientes	50%	100%
		Capital en riesgo	25%	
		Control del precio	25%	
		Otros	0%	

GRÁFICO N° 9



FUENTE: Encuesta a exportadores.

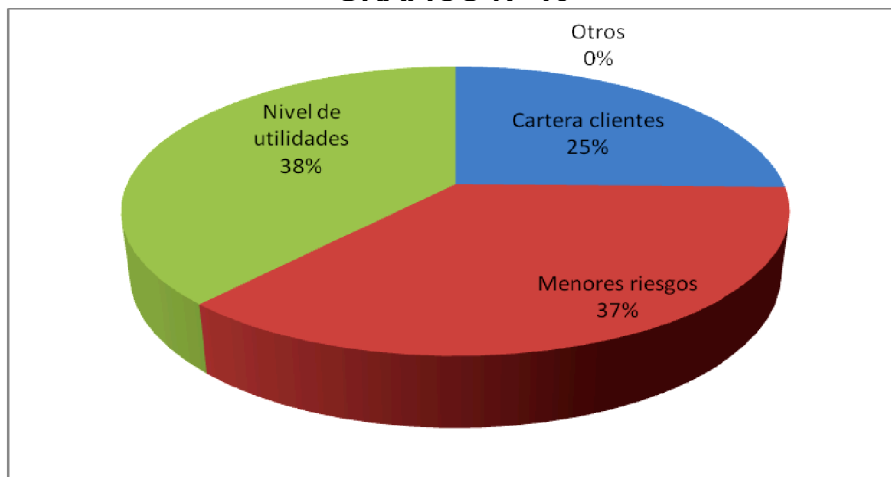
ELABORACION: Autor de Tesis.

Indicaron ser exportadores directos; el 50% por estructurar una base de clientes y obtener un mejor poder de negociación con ellos; el 25% para respaldar los retornos aceptables del capital en riesgo y 25% en pro de tener control sobre precios a través de mejores negociaciones de su propio producto y de ahorros logísticos (peso de intermediación, etc.).

TABLA N° 37

1.2	Indirecto, por:	Nivel de utilidades	38%	100%
		Menores riesgos	36%	
		Cartera clientes	25%	

GRÁFICO N° 10



FUENTE: Encuesta a exportadores.

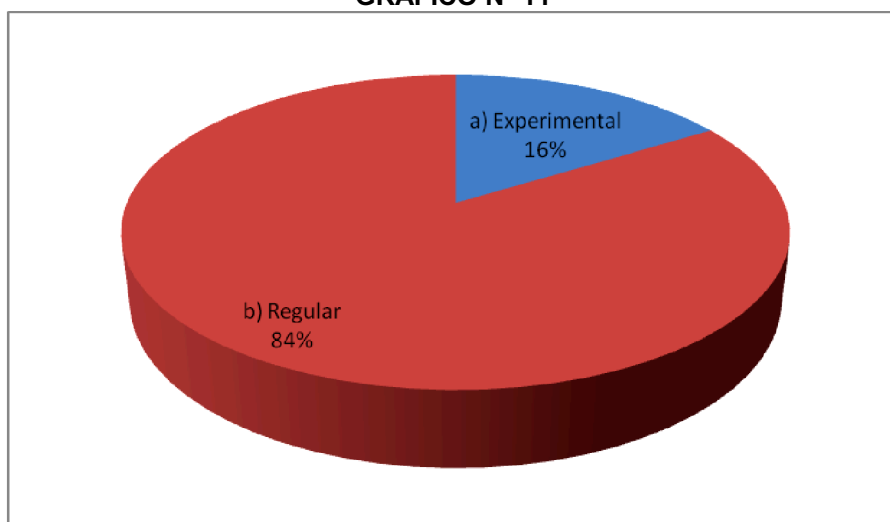
ELABORACION: Autor de Tesis.

Los exportadores indirectos declararon serlo; en un 38% por el mayor nivel de utilidades líquidas obtenidas entre los precios de compra local y la negociación internacional, sin asumir la producción; 36% por los menores riesgos inherentes a pérdidas de cosecha, plagas, etc. frente a la cual pueden redirigirse a otros rubros o productos competidores; y un 25% se dirige a especializarse más en los clientes, dado que los costos del plátano a nivel de fincas están estandarizados ya sea por ley o los niveles a que están dispuestos a comprar los demandantes (el oligopolio).

TABLA N° 38

2	¿Es usted un exportador experimental o regular?	a) Experimental	16%	100%
		b) Regular	84%	

GRÁFICO N° 11



FUENTE: Encuesta a exportadores.

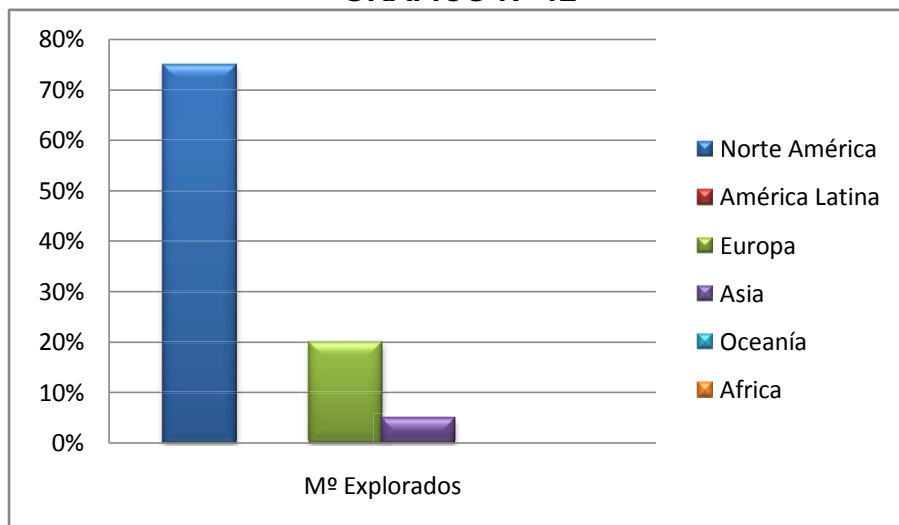
ELABORACION: Autor de Tesis.

De los encuestados, 16% declaró ser exportador experimental, en etapa de exploración de mercados; 84 % exportador regular o continuo.

TABLA N° 39

2.1	¿Si su respuesta es a, que mercados está explorando?	Norte América	75%	100%
		América Latina	0%	
		Europa	20%	
		Asia	5%	
		Oceanía	0%	
		África	0%	

GRÁFICO N° 12



FUENTE: Encuesta a exportadores.

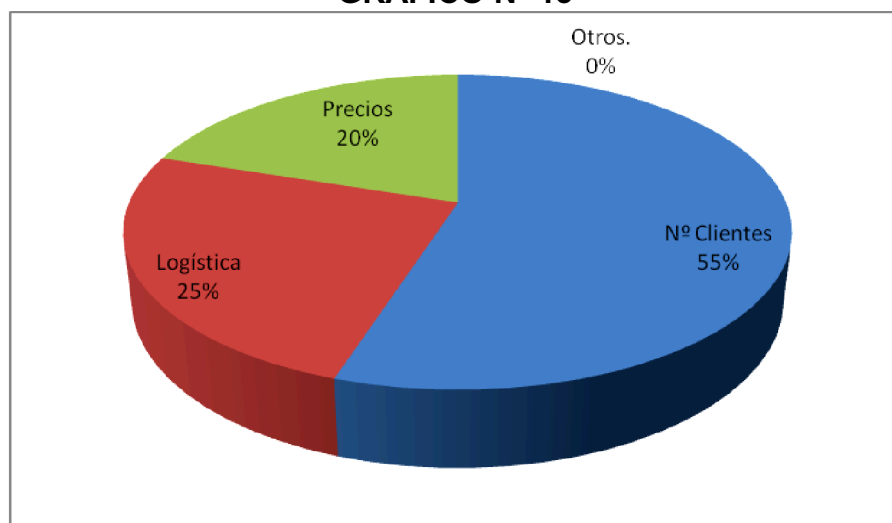
ELABORACION: Autor de Tesis.

Entre los exportadores experimentales indicaron estar explorando, en el 75% a los EEUU, 20% a Europa, 5% al Asia y a América Latina, Oceanía y África el 0%

TABLA N° 40

2.1.1	¿Por qué?	Nº Clientes	55%	100%
		Logística	25%	
		Precios	20%	
		Otros.	0%	

GRÁFICO N° 13



FUENTE: Encuesta a exportadores.

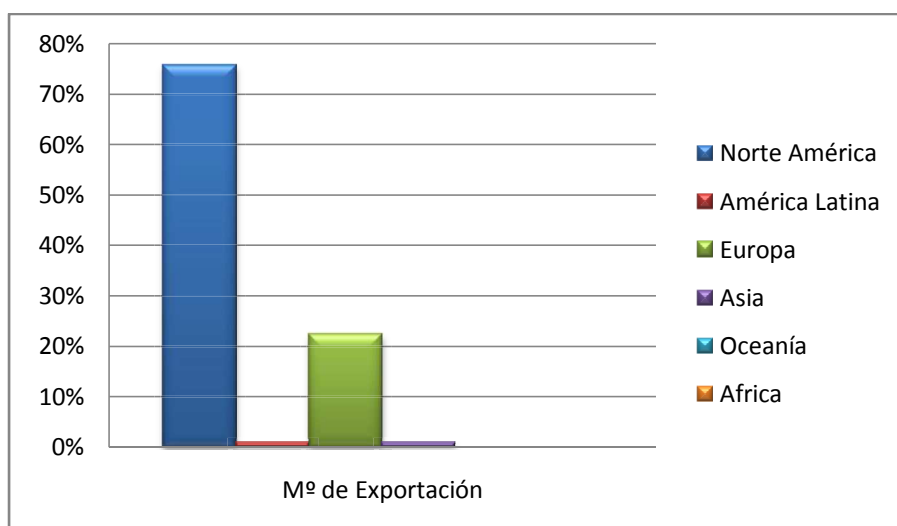
ELABORACION: Autor de Tesis.

Están explorando, y sobre el peso de importancia de los mercados examinados; 55% de encuestados, por el número de clientes presentes en dicho mercado, el 25% por la logística (de transporte y distribución) aplicadas para acercar el producto a estos y los consiguientes costos de transporte/tiempo; 20% por los precios de venta en ellos.

TABLA N° 41

2.2	¿Si su respuesta es b, a que mercados está exportando?	Norte América	76%	100%
		América Latina	1%	
		Europa	22%	
		Asia	1%	
		Oceanía	0%	
		África	0%	

GRÁFICO N° 14



FUENTE: Encuesta a exportadores.

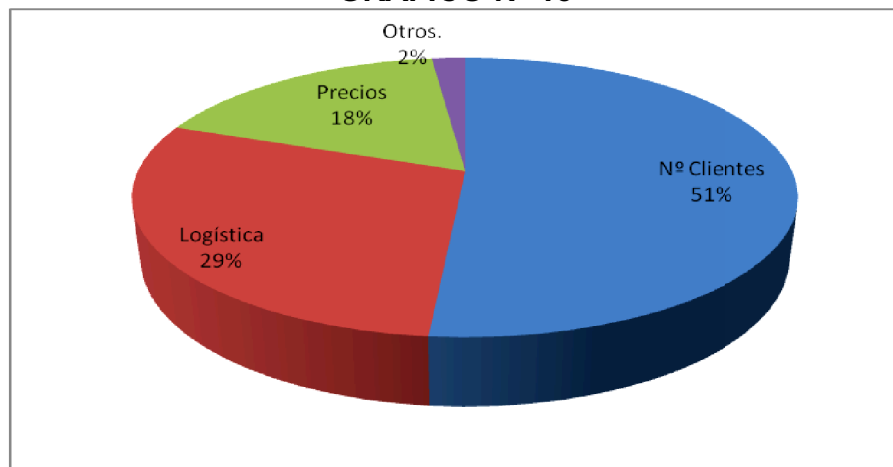
ELABORACION: Autor de Tesis.

Los exportadores regulares indicaron exportar márgenes del 76% hacia Norte América, 22% a Europa, 1% a América Latina y Asia respectivamente, 0% a Oceanía y África.

TABLA N° 42

2.2.1	¿Por qué?	Nº Clientes	51%	100%
		Logística	29%	
		Precios	17%	
		Otros.	2%	

GRÁFICO N° 15



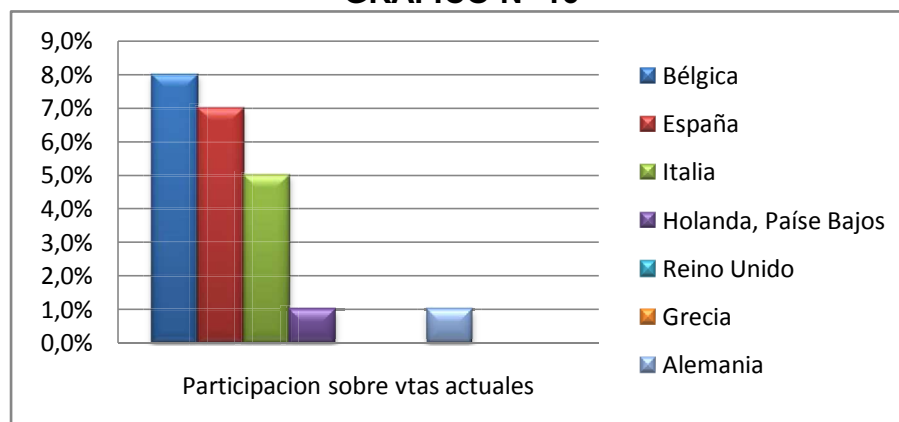
FUENTE: Encuesta a exportadores.
ELABORACION: Autor de Tesis.

De acuerdo al peso del mercado, la atractividad está dada por el universo de clientes presentes, en el 51%; por las logísticas aplicadas en ellos y su relación con menores costos, el 29%; por el nivel de precios negociados, 17%; y otras consideraciones como cercanía cultural, etc., 2%.

TABLA N° 43

3.a	De los siguientes países de Europa indique el porcentaje de participación sobre sus exportaciones totales actuales de Plátano.	Bélgica	8%	22%
		España	7%	
		Italia	5%	
		Holanda, Países Bajos	1%	
		Alemania	1%	
		Otros	0%	
		Participación Europa	22%	

GRÁFICO N° 16



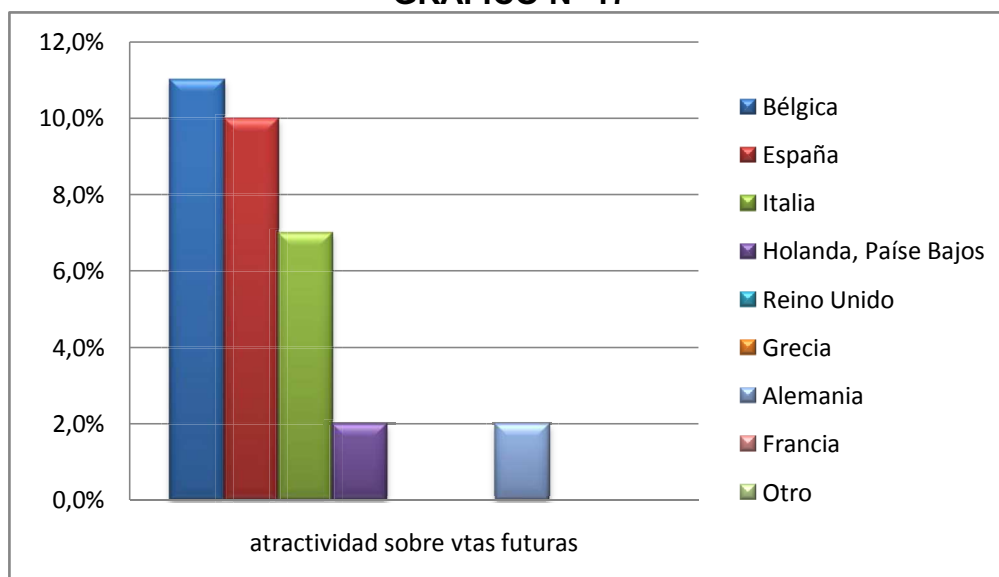
FUENTE: Encuesta a exportadores.
ELABORACION: Autor de Tesis.

Sobre la exportaciones totales actuales, Europa participa con el 22%, desagregando, Bélgica atrae el 8% del total, España el 7%, Italia 5%, Holanda y Alemania 1% respectivamente y los otros países europeos 0%.

TABLA N° 44

3.b	De los siguientes países de Europa indique el porcentaje de la atraktividad sobre ventas totales futuras de Plátano.	Bélgica	11%	32%
		España	10%	
		Italia	7%	
		Holanda, Países Bajos	2%	
		Alemania	2%	
		Otros	0%	
		Participación Europa	32,0%	

GRÁFICO N° 17



FUENTE: Encuesta a exportadores.

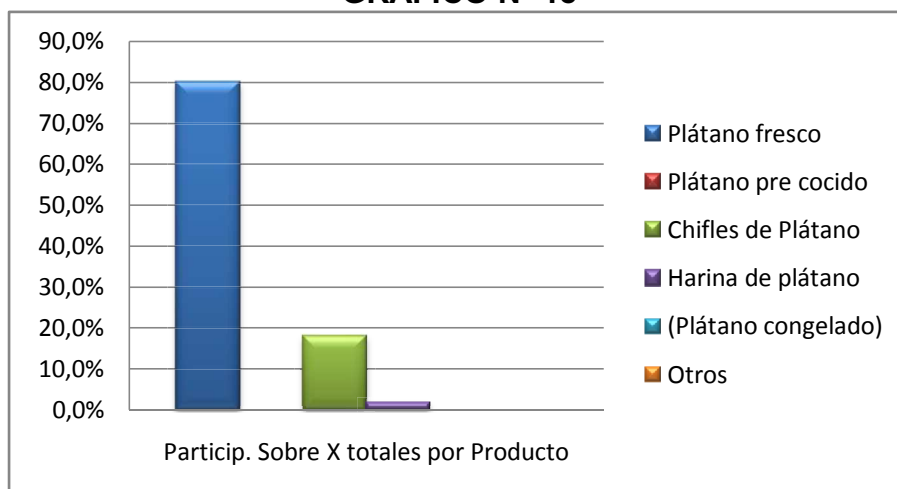
ELABORACION: Autor de Tesis.

La atraktividad Europea sobre ventas futuras llegaría hasta el 32% sobre el total; a nivel individual Bélgica se ubicaría en el 11%; España en el 10%; Italia por el 7%; Holanda - Países Bajos y Alemania, al 2% cada uno; el resto de Europa en el 0%

TABLA N° 45

4.a	De los siguientes productos indique el porcentaje de participación sobre sus exportaciones totales actuales a Europa	Plátano fresco	80%	100%
		Chifles de Plátano	18%	
		Harina de plátano	2%	
		Plátano congelado	0%	
		Otros	0%	

GRÁFICO N° 18



FUENTE: Encuesta a exportadores.

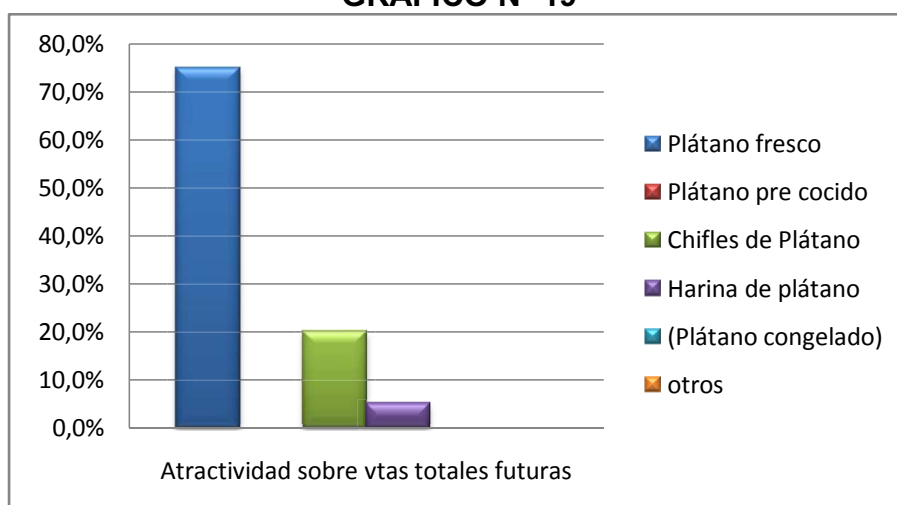
ELABORACION: Autor de Tesis.

De las exportaciones totales a Europa, el plátano fresco tiene el 80% de participación, correspondiéndole a los chifles el 18%, a la harina de plátano un 2% y a otros el 0%.

TABLA N° 46

4.b	De los siguientes productos indique el porcentaje de atraktividad sobre ventas totales futuras de Plátano, a Europa.	Plátano fresco	75%	100%
		Chifles de Plátano	20%	
		Harina de plátano	5%	
		Plátano congelado	0%	
		otros	0%	

GRÁFICO N° 19



FUENTE: Encuesta a exportadores.

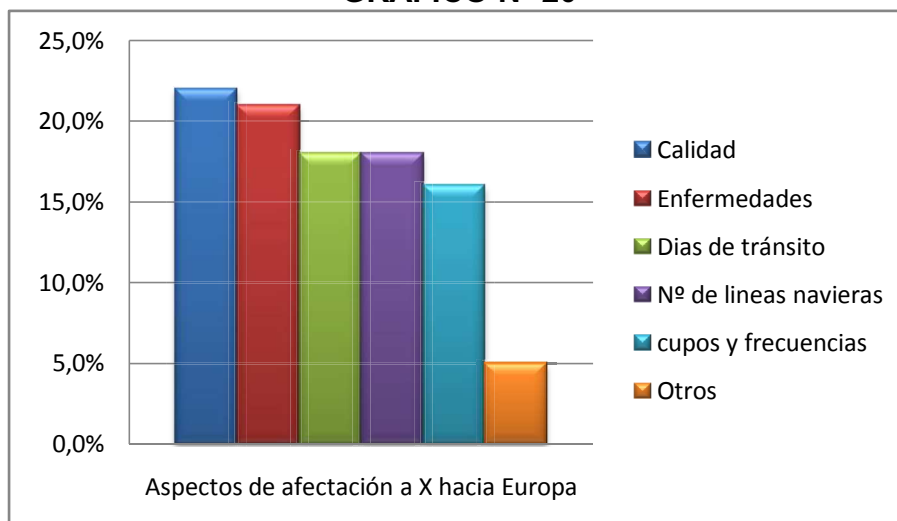
ELABORACION: Autor de Tesis.

Sobre las ventas futuras a Europa, el nivel de atractividad del plátano fresco podría perder fuerza porcentualmente y ubicarse en el 75%, fortaleciéndose productos procesados como los chifles que se ubicarían en el 20% y la harina en el 5%.

TABLA N° 47

5	Indique los aspectos que más afectan las exportaciones de plátano a Europa	Calidad	22%	100%
		Enfermedades	21%	
		Días de tránsito	18%	
		N° de líneas navieras	18%	
		cupos y frecuencias	16%	
		Otros	5%	

GRÁFICO N° 20



FUENTE: Encuesta a exportadores.

ELABORACION: Autor de Tesis.

Los encuestados señalaron como los aspectos que más afectan las exportaciones de plátano a Europa los relacionados con la calidad en el 22%; a enfermedades y epidemias el 21%; días de transito o tiempos de entrega en el 28%; número de navieras destinadas al producto el 18%; oferta de cupos y frecuencias en las mismas un 16%; y otros como situaciones de paro, inclemencias naturales, el 5%.

6.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA.

La encuesta “Comercialización internacional del plátano fresco y procesado de Manabí”, aplicada a exportadores presentes en la Provincia, en su análisis, permitió obtener los siguientes datos.

- Del total de encuestados, exportadores de Plátano con actividad comercial en Manabí, el 98% es indirecto debido a que, al no dedicarse a la producción de este, evita los riesgos implícitos en un cultivo altamente sensible a plagas y enfermedades (esto sin embargo lo divorcia de los procesos investigación, aplicación y control de la calidad); obtiene un margen mayor de rentabilidad entre el precio de compra local y el precio de venta internacional en comparación al obtenido por el productor; al mismo tiempo que lo anterior, los precios en finca regidos por la demanda, y otros, le permiten brindar mayor atención a su relación con los clientes.
- El 2% del total, gracias a la obtención de clientes en el exterior y frente al peso de los costos incurridos en la producción, capital en riesgo y la necesidad de controlar los precios y los niveles de utilidad, exporta directamente su producto.
- El 84% de los encuestados es exportador continuo, derivándose estas en su mayor peso hacia Norte América con el 76% y a Europa en el 22%, montos afectados, entre otros, por el número de clientes reales y potenciales, las logísticas y sus tiempos/costos y los precios de venta.
- El 18% de los exportadores se encuentra en fase experimental o exploratoria, siendo los EEUU con el 75% y Europa con el 20% los mercados con mayor número de pruebas. En este orden influenciados por el número de clientes potenciales, los costos/tiempos de las logísticas y niveles de precio.
- De los países europeos, los mayores destinos de las exportaciones actuales de plátano, sobre las ventas totales, son Bélgica con el 8% de

participación, España en el 7% e Italia con un 5%. La atraktividad o intencionalidad sobre ventas futuras amplía la participación, sobre el total, de Europa al 32%, individualmente Bélgica alcanzaría el 11%, España el 10% e Italia el 7%.

- De las exportaciones totales actuales, la participación del plátano fresco es del 80%, de los chifles el 18% y de la harina el 2%, sin embargo en la intencionalidad o atraktividad futura, el plátano fresco pierde terreno, con 75%, frente al 20 de los chifles y el 5% de la harina, es decir existe una tendencia leve pero creciente hacia los plátanos procesados.
- Para los encuestados, las afectaciones que inciden sobre las exportaciones a Europa, son las relacionadas a la calidad del producto, 22%; a enfermedades y plagas, 21%; a la logística propiamente dicha, debido a número restringido de navieras dedicadas a este rubro con el 18%, cupos y frecuencias ofertados a los exportadores en el 16%; y otros como paro, sequias o inundaciones, etc.

6.3. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS.

Considerando que:

- Solo el 1.0 % de la producción del plátano es comercializado en los grandes mercados internacionales, cuya demanda se ha visto incrementada bajo el impulso de migraciones latinas y el aumento mundial de la población.
- Las exportaciones se han dirigido a Norte América (Estados Unidos exclusivamente) en el 76%, a la Comunidad Económica Europea el 22%, y a ASIA el 1%.
- El sector financiero privado ecuatoriano no considera la creación de productos o líneas de créditos específicas para el sector platanero.

- El 98% de los exportadores de plátano son indirectos, o no productores, por el margen de utilidades obtenidas sin los riesgos inherentes a la producción, lo que implica alto niveles de divorcio entre el sector comercializador y la aplicación efectiva de controles de calidad en el proceso productivo.
- El bajo nivel de apoyo público a nivel internacional ha incidido en que las nuevas aventuras exportadoras dentro del sector no sean en los niveles apropiados, por lo que el oligopolio presente ha abarcado gran parte del mercado externo de nuestro producto.
- El 84% de los exportadores es regular y condicionado por dicho oligopolio, que impone las reglas de juego a nivel local.
- El número de nuevos experimentos empresariales es del margen del 18%, sin que necesariamente este sea el porcentaje de éxitos de los emprendimientos.
- *Los intermediarios juegan un papel clave en la adecuación, transporte y mercadeo del producto, apropiándose de una gran proporción del valor que se genera en el proceso.*
- *En el mercado del plátano, la mayor parte de los productores son pequeños y dispersos y por lo general la fruta es vendida en finca.*
- La participación futura de Europa sobre las exportaciones totales de plátano ecuatoriano no sobrepasaría el 32%.
- Las exportaciones actuales, hacia Europa, de plátano fresco son del 80%, y la de chifles el 18%.
- Las afectaciones a las exportaciones hacia Europa, son en cuestiones de calidad el 22%, de enfermedades el 21%, y logísticos en el 17% por promedio.
- En Ecuador no existe una cultura apropiada en fertilización y protección lo que ha incidido en la reducción de la productividad.

- El índice del Rendimiento de la producción de Plátano es de 3,0 Tm/Has, bajo en comparación al de otras frutas; como por ejemplo la sandía, cuyo índice es 15,4.
- El rendimiento de plátano bajó de 16.762,61 Kg/ha en 1965; 12.285,64 Kg/ha en 1976; 9.933,21 Kg/ha en 1986; 9.990 Kg/ha a 1996, hasta ubicarse en 6.979 Kg/ha en el 2006
- Que las importaciones declaradas de otros rubros del plátano ecuatoriano, excluyendo los frescos, tanto de España, Italia y Bélgica son mínimas o inexistentes en comparación a las de otros orígenes.

Concluimos que, LA COMERCIALIZACIÓN DEL PLÁTANO, DE LA PROVINCIA MANABÍ, NO SATISFACE PLENAMENTE LAS EXIGENCIAS DE LOS MERCADOS DE ESPAÑA, ITALIA Y BÉLGICA.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

7.1. CONCLUSIONES.

Los datos aportados por la encuesta “Comercialización internacional del plátano fresco y procesado de Manabí”, aplicada a exportadores presentes en la Provincia, en su análisis, permitió estructurar las siguientes conclusiones.

- el 98% de los exportadores, de plátano fresco y procesado de Manabí, es indirecto. Esta opción les permite márgenes mayores de rentabilidad, mejoras en la relación con clientes y evita los riesgos implícitos en un cultivo altamente sensible a plagas y enfermedades, pero los aleja de un control exhaustivo de la calidad.
- El 2% del total de los exportadores es directo en pro de impedir que el nivel de retornos se diluya en la intermediación.
- El 84% de los encuestados es exportador continuo.
- Norte América absorbe el 76% de las exportaciones y Europa el 22%, influenciando el número de clientes, las logísticas y precios de venta.
- El 18% de los exportadores es experimental o exploratoria, siendo los EEUU con el 75% y Europa con el 20% los mercados con mayor número de pruebas.
- Los mayores destinos Europeos de las exportaciones actuales de plátano, sobre las ventas totales, son Bélgica con el 8%, España en el 7% e Italia con un 5%.
- De las exportaciones totales actuales, la participación del plátano fresco es del 80%, de los chifles el 18% y de la harina el 2%.
- Las afectaciones que inciden sobre las exportaciones a Europa, son la calidad, 22%; enfermedades y plagas, 21%; número restringido de navieras, 18%, cupos y frecuencias, 16%.

7.2. RECOMENDACIONES.

El análisis del tema “Comercialización del plátano fresco y procesado, de la provincia de Manabí – Ecuador- a los mercados de España, Italia y Bélgica, periodo 2005-2008” conlleva las siguientes recomendaciones:

- Estimular el crecimiento de los niveles de exportación del plátano fresco y procesado de la Provincia de Manabí, hacia los mercados de España, Italia y Bélgica. A través del fomento de nuevas estructuras privadas de negocios, sean de carácter individual o cooperativo, mediante:
 - .1.1.1. La oferta de créditos especializados.
 - .1.1.2. Marco jurídico sectorial estable y prohibición de esquemas de mono u oligopolios.
 - .1.1.3. Mayor apoyo estatal en las negociaciones sobre precios, cuotas, etc., del sector, con la Unión Europea.
- Ampliar la gama de productos procesados a base del plátano de la Provincia de Manabí, en las exportaciones hacia de España, Italia y Bélgica, estableciendo, a través de las instituciones publicas del sector, mecanismos de transferencias de conocimiento sobre procesamiento, control de calidad, normas y exigencias sobre el producto, de entre los cuales tenemos:
 - .1.1.1. Chifles o snacks.
 - .1.1.2. Harina
 - .1.1.3. Plátano precocido
- Optimizar la integración y relaciones con productores proveedores, mediante la fidelización, establecimiento conjunto de homologación de calidad, y economías de escala y alcance sustentables y amigables.

VIII PROPUESTA.

8.1. JUSTIFICACIÓN.



PALRATTI Export Fruit. Es una empresa con contenido social, promueve la productividad entre los productores de plátano para exportación y la generación de empleos, en Manabí.

PALRATTI Export Fruit, genera beneficios económicos; a sus accionistas, a través de los retornos por las actividades de exportación y comercialización internacional; Al país por el ingreso de divisas y estímulo a la producción Provincial y nacional.

PALRATTI Export Fruit, en su actividad empresarial, en la investigación de mercados, productos y procesos, etc., afianza la base de datos nacional sectorial y de Comercio Internacional.

8.2. FUNDAMENTACIÓN.

En lo social, PALRATTI se apoya en sector productor de plátano barraganete fresco y procesado de Manabí; demandantes de trato y precios justos, a la par de estímulos a la producción.

En lo económico, PALRATTI se basa en la demanda insatisfecha de los Mercados de España, Italia y Bélgica, que requieren productos frescos y procesados con mayores valores agregados.

A nivel académico se fundamenta, en la amplia inteligencia sectorial de los productores de Manabí, e investigaciones y proyectos nacionales y extranjeros.

8.3. OBJETIVOS.

8.3.1. OBJETIVO GENERAL

Comerciar plátano fresco y procesado a España, Italia y Bélgica, complementando la oferta exportable con otras frutas; estimular la productividad u oferta de servicios de calidad, de los productores primarios y secundarios manabitas y nacionales.

8.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Establecer esquemas de trazabilidad que impliquen la aplicación de procesos de calidad y mejora de la producción en las unidades productoras de nuestros proveedores.
- Robustecer las líneas de comunicación, asistencia y oferta del clúster sectorial de la empresa.
- Negociar y colocar en los mercados europeos a través de España, Italia y Bélgica, plátanos frescos y procesados de Manabí, complementando la oferta exportable con otras frutas endémicas.

8.4. UBICACIÓN SECTORIAL.

Se ubica en Manabí, pertenece a la industria ofertante de plátano barraganete fresco y procesado, de exportación.

8.5. FACTIBILIDAD.

La empresa, actualmente en fase experimental, basada en:

- el mercado cautivo de los emigrantes radicados en Europa;
- el acercamiento cultural al producto, de este continente, a través del trato diario y

- la demanda creciente de alimentos, detecta la factibilidad de iniciar un nuevo proceso de internacionalización y estructurarse como comercializador internacional de manera continuada a través de oficinas propias; de exportación en origen, PALRATTI ECUADOR y una subsidiaria mayorista de importación en destino, PALRATTI EUROPA.

8.6. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.

MISIÓN.

PALRATTI EXPORT FRUIT es una empresa dedicada a la comercialización internacional de productos agrícolas. Aplica principios de productividad y calidad que benefician la relación con clientes, proveedores, comunidad y la rentabilidad de la compañía

VISIÓN.

En el 2011, PALRATTI EXPORT CORP, será una empresa con alto liderazgo a nivel nacional, en la Comercialización Internacional de productos agrícolas de la Provincia de Manabí.

VALORES

- **Honradez.**

Ser honestos, cancelando los valores correspondientes al costo del producto a los productores y comercializadores.

- **Cumplimiento.**

Respetar los parámetros de precios previamente establecidos, como precio oficial y precios de mercado.

- **Calidad.**

Aplicar los procesos necesarios que permitan a la empresa y a sus clientes acceder a la calificación de calidad del producto.

- **Dinámica.**

Ser ágiles, dinámicos en las respuestas, en lo interno y hacia los proveedores y clientes.

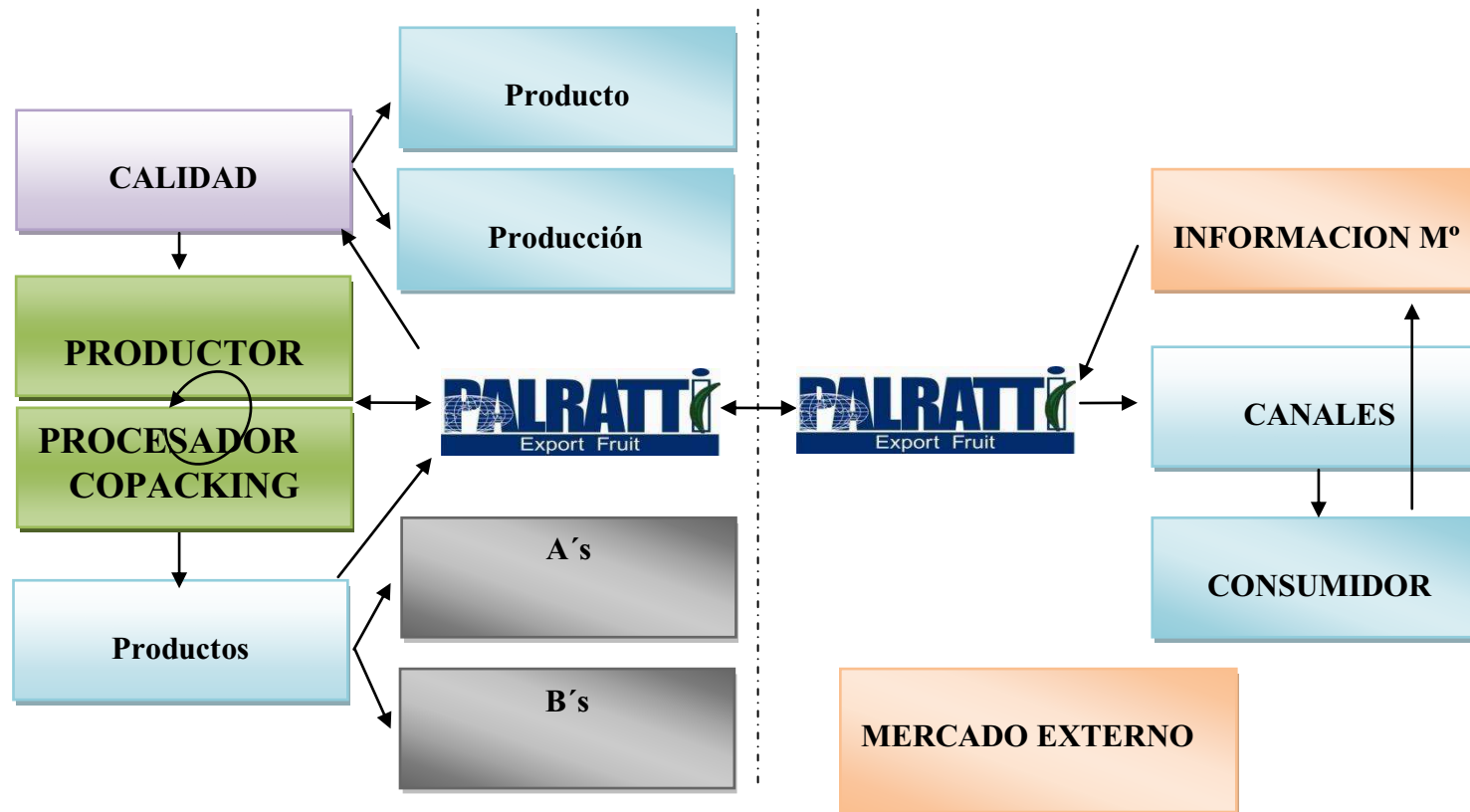
ACCIONES DE COMERCIO.

Sus acciones de comercio son:

- Exportación de plátano fresco, procesado y frutas complementarias, a los mercados europeos de España, Italia y Bélgica, a través de PALRATTI ECUADOR.
- Importación y comercialización en destino de plátano fresco, procesado y frutas complementarias de Manabí, a través de PALRATTI EUROPA.
- Compra interna de producto primario y procesado.

8.7. VISUALIZACIÓN DE LA PROPUESTA.

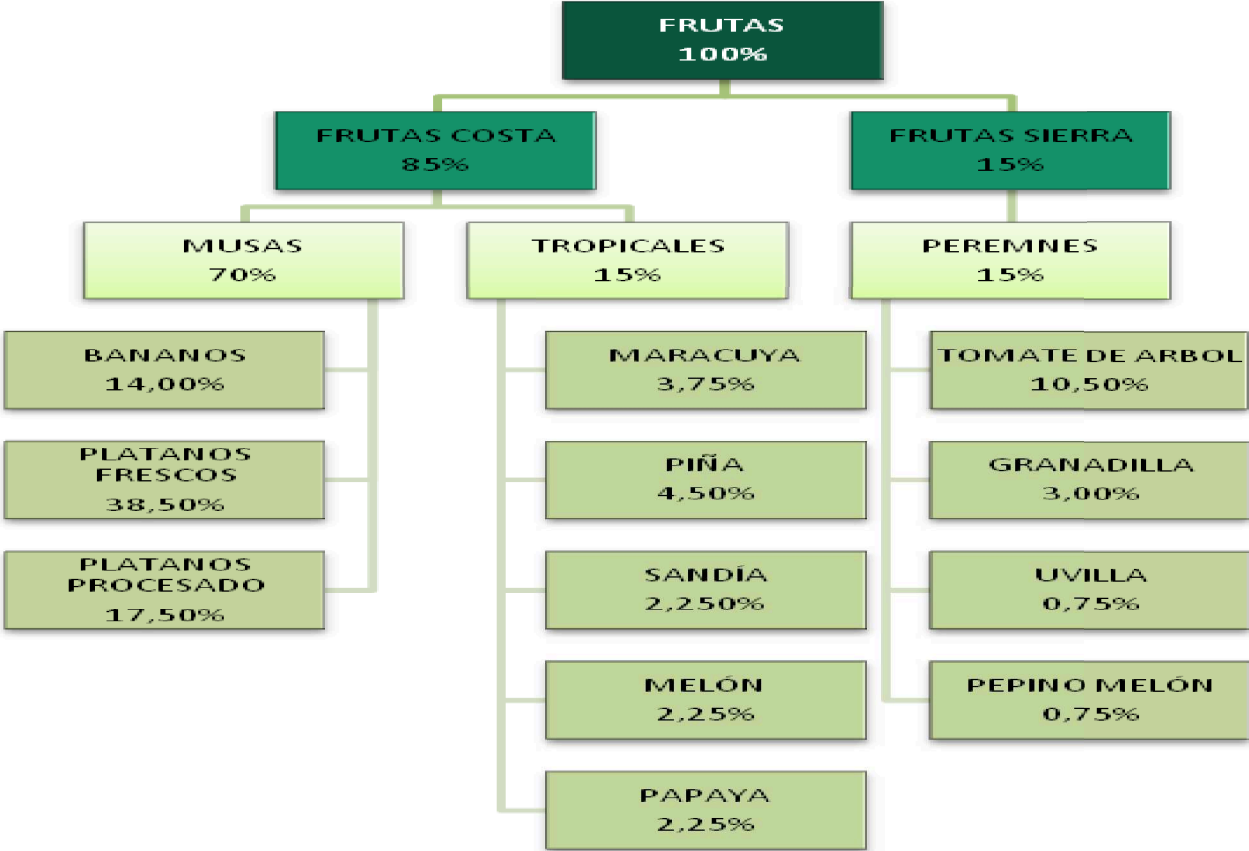
ESQUEMA GENERAL



FUENTE: Autor de tesis.

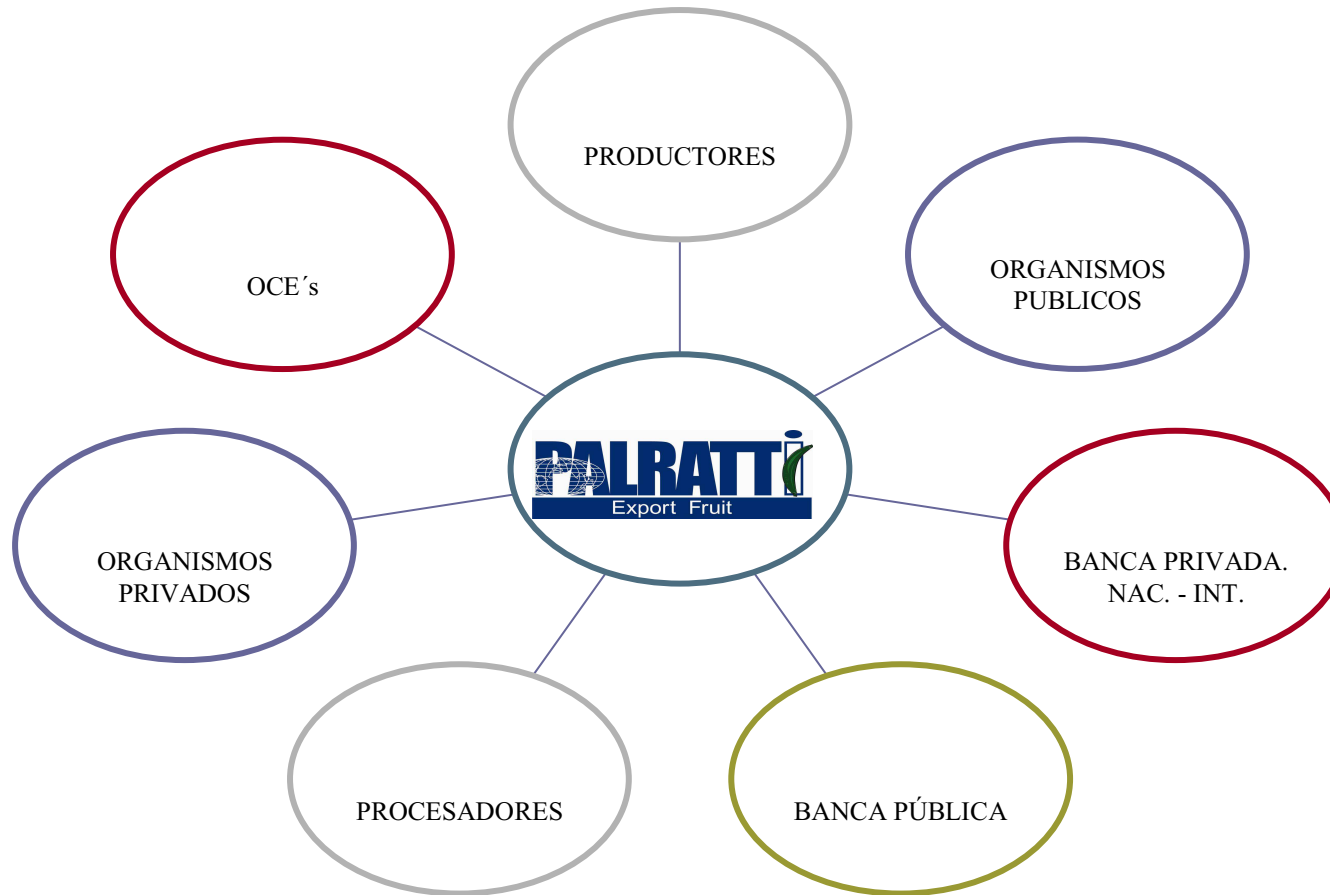
ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO. PAÍS-PRODUCTO.



FUENTE: Luís Zambrano R., Ing. ComEx., MgFCI.
ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

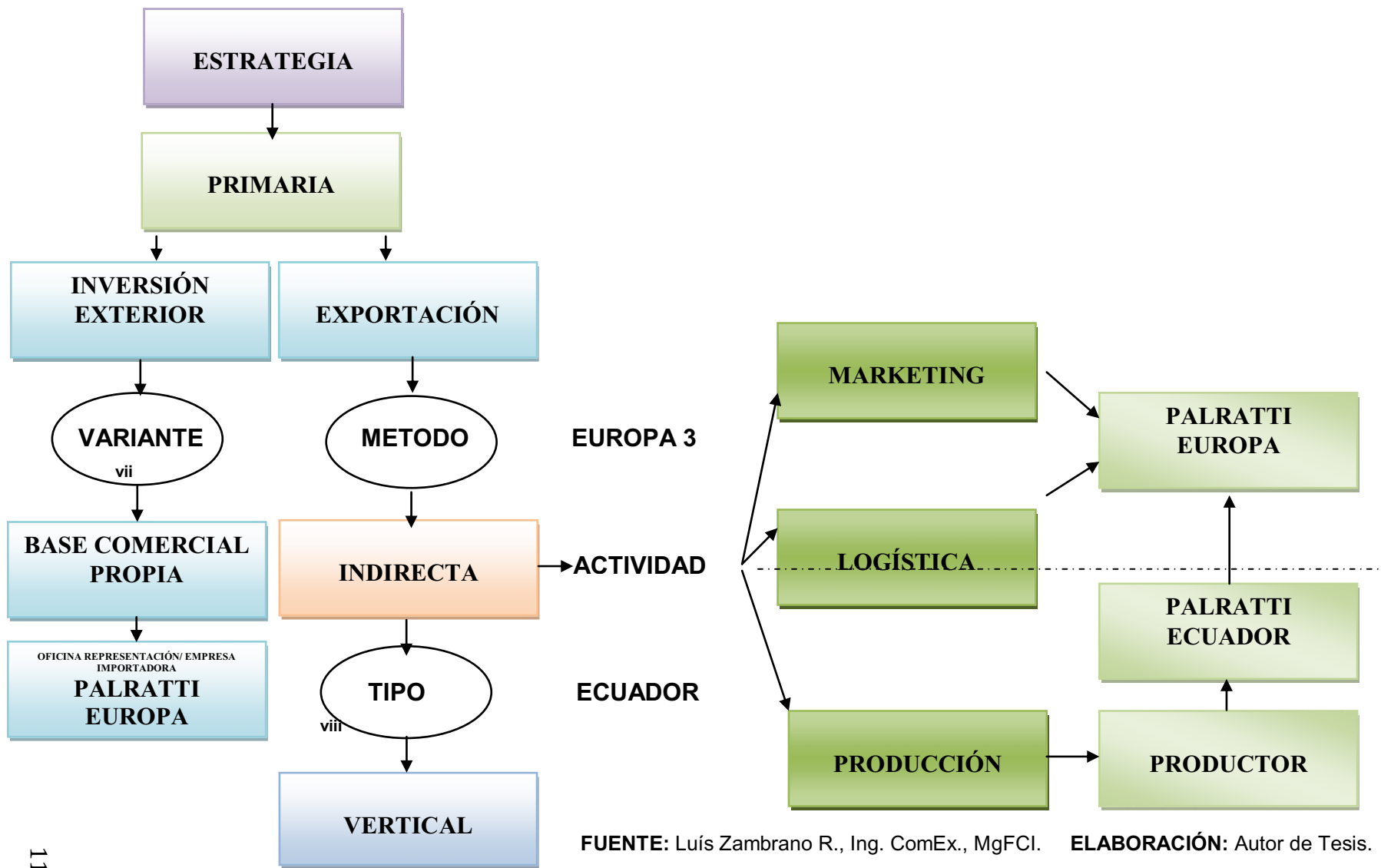
CLUSTER



FUENTE: Autor de Tesis.

ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

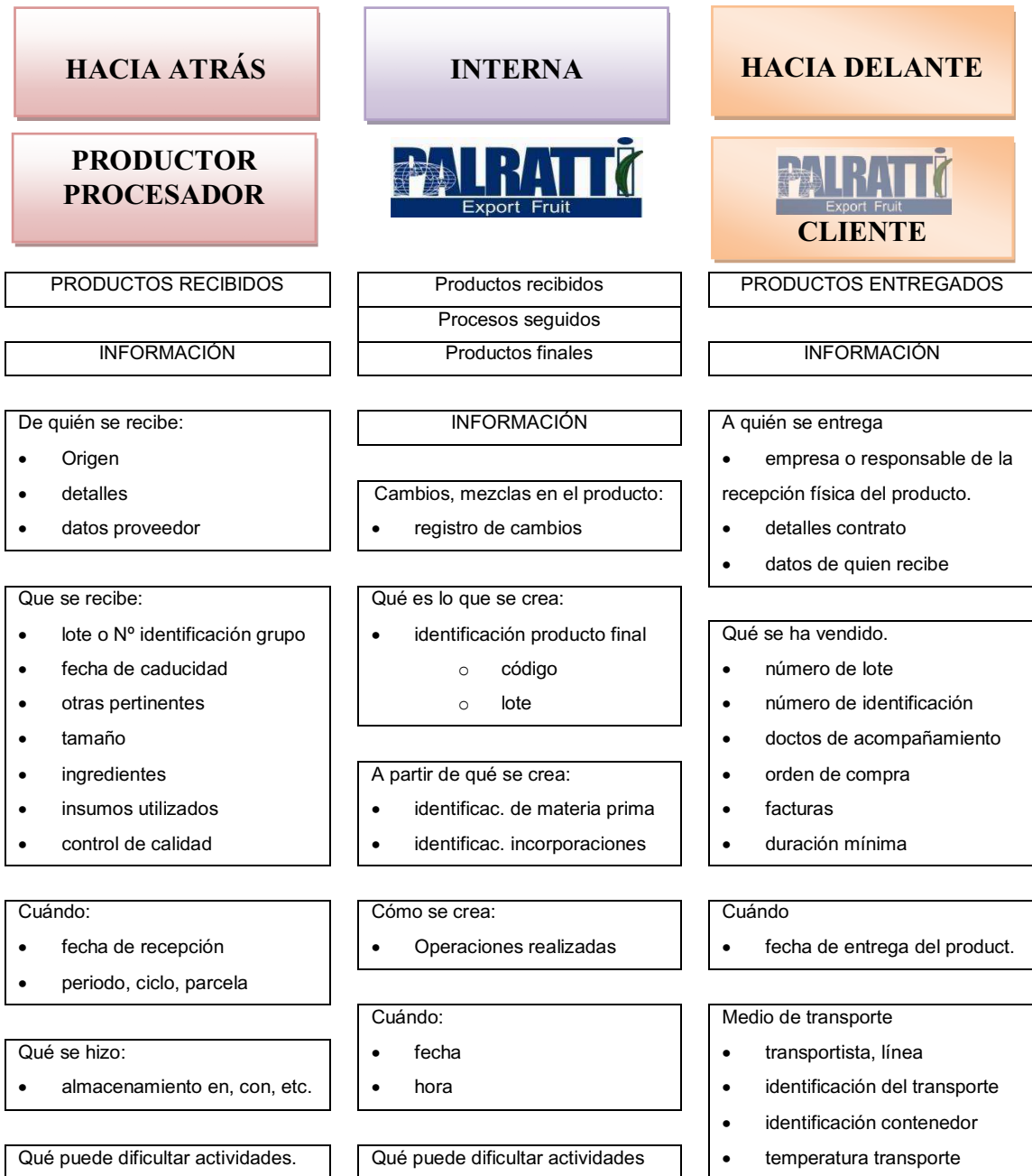
ESTRATEGIAS DE INSERCIÓN EN LOS MERCADOS EUROPA 3 (ESPAÑA, ITALIA, BÉLGICA).



FUENTE: Luís Zambrano R., Ing. ComEx., MgFCI. ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

TRAZABILIDAD^{ix}.

SISTEMA DE TRAZABILIDAD PALRATTI



FUENTE: Luís Zambrano R., Ing. ComEx., MgFCI.

ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

8.8. DESCRIPCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS.

PROVEEDORES INTERNOS: Productores de plátano barraganete fresco o procesado y otras frutas, de la Provincia de Manabí.

Su oferta se ha visto afectada por la reducción de los niveles de rendimiento del producto, debido entre otras a la pérdida de calidad de la tierra, deficiencias en la nutrición de suelos, eliminación de plagas y enfermedades o cultivos intensivos sin procesos de mitigación. En el ámbito privado se están fomentando proyectos empresariales que estimulen la productividad y revitalicen al sector.

CLIENTES MERCADO INTERNACIONAL: Mayoristas distribuidores y /o los siguientes canales de distribución, en destino, de plátano fresco o procesado y otros complementarios; que requieren elementos básicos de la dieta de la comunidad migrante latina y de la nativa allegada a nuestra cultura culinaria o que exigen productos de alto valor nutritivo.

COMUNIDAD: provincia de Manabí y zonas satélites de producción y procesamiento (como Santo Domingo de los Colorados), las ciudades puertos de Manta y Guayaquil, clúster, operadores de comercio exterior e involucrados indirectos proveedores de otros servicios o bienes.

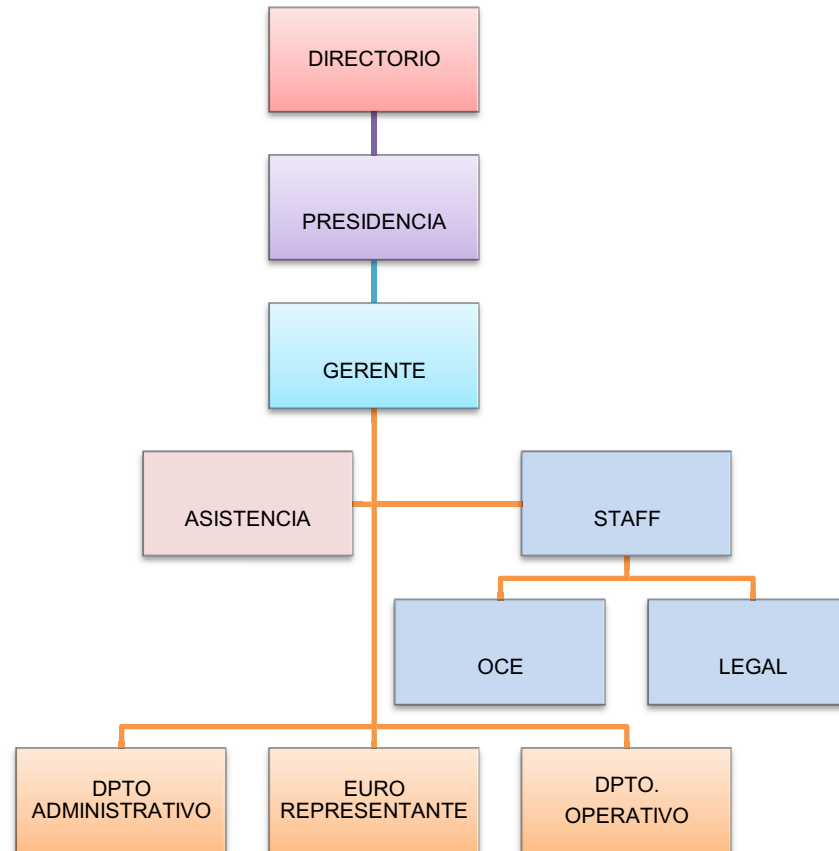
8.9. PLÁN DE ACCIÓN.

ID	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	RESULTADO	DUR. DIAS	INICIO DIA	FÍN DIA
1	Socialización del proyecto	Proyectista	Lanzamiento y aceptación del proyecto.	180	-305	-125
3	Solicitud de crédito	Gerente	Apertura de financiamiento externo.	10	-125	-115
3.1	Corrida financiera	Contable	Establecimiento de costos, tiempo y condiciones del crédito.	5	-115	-110
3.2	Presentación documentos y requisitos	Contable/legal	Aval documental del proyecto.	30	-110	-80
3.4	Presentación de garantías	Contable/Legal	Ratificación de la honra y repago del crédito.	30	-90	-60
3.4	Aprobación	CFN	Autorización del crédito.	60	-60	0
5	Adecuación oficinas	Equipo de trabajo	Alquiler oficina Europa	30	2	32
6	Inicio de actividades	Gerente	Apertura oficinas.	1	33	33
7	Diagnostico resultados año 1	Gerente/Contable	Análisis de resultados y progreso de la empresa	10	350	360
8	Diagnostico resultados año 2	Gerente /Contable	Análisis de resultados y progreso de la empresa	10	710	720
9	Diagnostico resultados año 3	Gerente /Contable	Análisis de resultados y progreso de la empresa	10	1070	1080
10	Diagnostico resultados año 4	Gerente /Contable	Análisis de resultados y progreso de la empresa	10	1430	1440
11	Diagnostico resultados año 5	Gerente /Contable	Análisis de resultados y progreso de la empresa.	10	1790	1800
12	Decisión sobre resultados	Asamblea general	Fin o continuación de las actividades de la empresa	2	1801	1802

FUENTE: Luís Zambrano R., Ing. ComEx., MgFCI.

ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

8.10. ADMINISTRACIÓN.



FUENTE: CFN, CORRIDA FINANCIERA
ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

8.11. FINANCIAMIENTO.

FINANCIAMIENTO.

FINANCIAMIENTO	PREOPERAT.	TOTAL
	1	
FINANCIAMIENTO PROPIO	74.342,25	
Plan de Inversiones	64.056,71	64.056,71
Capital (Amortización) Pre operacional	10.285,54	10.285,54
FINANCIAMIENTO DE TERCEROS		
- Crédito de proveedores	0,00	
- Crédito de Instituciones Financieras 1	70.000,00	
SUBTOTAL	70.000,00	70.000,00
TOTAL FINANCIAMIENTO	144.342,25	144.342,25
CONDICIONES DEL FINANCIAMIENTO PROPUESTO		
Institución Financiera	CFN	
Monto	70.000,00	
Intereses del crédito de largo plazo (anual)	9,84%	
Plazo	36	
Período de gracia TOTAL	0	
Período de gracia PARCIAL	0	
Período de solicitud de crédito	Pre operacional	
Período (año/semestre) de solicitud del crédito	1	

CREDITOS POR CONTRATAR

NUEVO CREDITO MEDIANO/LARGO PLAZO				
CFN				
CUOTA FIJA				
MONTO:	70.000,00			
PLAZO	36			
GRACIA TOTAL	0			
GRACIA PARCIAL	0			
INTERÉS NOMINAL	0,82%	ANUAL	9,84%	
CUOTA	2.253,45			
PERIODO DE PAGO	Mensual			
PERIODO	PRINCIPAL	INTERÉS	AMORTIZ.	CUOTA
1	70.000,00	574,00	1.679,45	2.253,45
2	68.320,55	560,23	1.693,22	2.253,45
3	66.627,33	546,34	1.707,10	2.253,45
4	64.920,23	532,35	1.721,10	2.253,45
5	63.199,12	518,23	1.735,22	2.253,45
6	61.463,91	504,00	1.749,44	2.253,45
-	-	-	-	-
32	10.995,29	90,16	2.163,29	2.253,45
33	8.832,00	72,42	2.181,03	2.253,45
34	6.650,97	54,54	2.198,91	2.253,45
35	4.452,06	36,51	2.216,94	2.253,45
36	2.235,12	18,33	2.235,12	2.253,45

FUENTE: CFN, CORRIDA FINANCIERA

ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

8.12. PRESUPUESTO.

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS USD

PERIODO:	2	3	4	5	6
COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCION					
Mano de obra directa	12.240,00	12.240,00	12.240,00	12.240,00	12.240,00
Materiales directos	568.670,40	853.005,60	1.137.340,80	1.421.676,00	1.649.707,20
Imprevistos % 1,0%	5.809,10	8.652,46	11.495,81	14.339,16	16.619,47
Subtotal	586.719,50	873.898,06	1.161.076,61	1.448.255,16	1.678.566,67
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION					
Costos que representan desembolso:					
Mano de obra indirecta	2.448,00	2.448,00	2.448,00	2.448,00	2.448,00
Materiales indirectos	100.671,55	128.669,33	201.343,10	251.678,88	289.177,34
Suministros y servicios	67.315,10	91.976,26	116.637,41	141.298,56	157.739,33
Mantenimiento y seguros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Asesoría OCE	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00
Asesoría legal	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Imprevistos % 1,0%	1.788,35	2.314,94	3.288,29	4.038,25	4.577,65
Parcial	180.623,00	233.808,52	332.116,80	407.863,69	462.342,32
Costos que no representan desembolso:					
Amortizaciones	1.136,32	1.136,32	1.136,32	1.136,32	1.136,32
Subtotal	181.759,32	234.944,84	333.253,12	409.000,01	463.478,64
GASTOS DE ADMINISTRACION % depreciación imputado	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%
Gastos que representan desembolso:					
Remuneraciones	80.400,00	80.400,00	80.400,00	80.400,00	80.400,00
Gastos de oficina	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Movilización	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Viáticos	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Mantenimiento y seguros	465,75	449,75	449,75	449,75	449,75
Imprevistos 1,0%	848,26	848,10	848,10	848,10	848,10
Parcial	87.387,49	87.371,00	87.371,00	87.371,00	87.371,00

PASA

VIENE

Gastos que no representan desembolso:						
Depreciaciones		44,63	47,30	47,30	47,30	47,30
Amortizaciones		9.138,75	9.138,75	9.138,75	9.138,75	9.138,75
Subtotal		96.570,87	96.557,05	96.557,05	96.557,05	96.557,05
GASTOS DE VENTAS	% depreciación imputado	99,00%	99,00%	99,00%	99,00%	99,00%
Gastos que representan desembolso:						
Remuneraciones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Comisiones sobre ventas	1,0%	16.837,10	25.255,66	33.674,21	42.092,76	48.838,75
X		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
X		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Imprevistos	1,0%	168,37	252,56	336,74	420,93	488,39
Parcial		17.345,58	26.018,38	34.691,17	43.363,96	50.313,68
Gastos que no representan desembolso:						
Depreciaciones		4.418,70	4.682,70	4.682,70	4.682,70	4.682,70
Subtotal		21.764,28	30.701,08	39.373,87	48.046,66	54.996,38
GASTOS FINANCIEROS		4.894,76	2.614,51	379,71	0,00	0,00
TOTAL		891.708,74	1.238.715,54	1.630.640,36	2.001.858,89	2.293.598,75

FUENTE: CFN, CORRIDA FINANCIERA

ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO USD

	2		3		4		5		6	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
Ventas Netas	1.683.710,40	100,00	2.525.565,60	100,00	3.367.420,80	100,00	4.209.276,00	100,00	4.883.875,20	100,00
Costo de Ventas	763.801,85	45,36	1.106.504,41	43,81	1.491.991,24	44,31	1.854.916,69	44,07	2.140.171,42	43,82
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	919.908,55	54,64	1.419.061,19	56,19	1.875.429,56	55,69	2.354.359,31	55,93	2.743.703,78	56,18
Gastos de ventas	21.764,28	1,29	30.701,08	1,22	39.373,87	1,17	48.046,66	1,14	54.996,38	1,13
Gastos de administración	96.570,87	5,74	96.557,05	3,82	96.557,05	2,87	96.557,05	2,29	96.557,05	1,98
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	801.573,39	47,61	1.291.803,06	51,15	1.739.498,64	51,66	2.209.755,60	52,50	2.592.150,34	53,08
Gastos financieros	4.894,76	0,29	2.614,51	0,10	379,71	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES PARTICIPACION	796.678,63	47,32	1.289.188,55	51,05	1.739.118,93	51,65	2.209.755,60	52,50	2.592.150,34	53,08
Participación utilidades	119.501,79	7,10	193.378,28	7,66	260.867,84	7,75	331.463,34	7,87	388.822,55	7,96
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES IMP.RENTA	677.176,84	40,22	1.095.810,26	43,39	1.478.251,09	43,90	1.878.292,26	44,62	2.203.327,79	45,11
Impuesto a la renta 25,00%	169.294,21	10,05	273.952,57	10,85	369.562,77	10,97	469.573,06	11,16	550.831,95	11,28
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	507.882,63	30,16	821.857,70	32,54	1.108.688,32	32,92	1.408.719,19	33,47	1.652.495,84	33,84
Rentabilidad sobre:										
Ventas Netas	30,16%		32,54%		32,92%		33,47%		33,84%	
Utilidad Neta/Activos (ROA)	53,23%		45,56%		40,12%		36,91%		36,71%	
Utilidad Neta/Patrimonio (ROE)	88,80%		66,20%		54,85%		48,99%		48,58%	
Porcentaje de reparto de utilidades	30,0%		40,0%		50,0%		80,0%		80,0%	
Utilidades repartidas	152.364,79		328.743,08		554.344,16		1.126.975,35		1.321.996,67	
Reserva legal	50.788,26		82.185,77		110.868,83		140.871,92		165.249,58	

FUENTE: CFN, CORRIDA FINANCIERA

ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

BALANCE GENERAL HISTORICO Y PROYECTADO USD

	Saldos iniciales	2	3	4	5	6
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y bancos	53.181,49	821.648,60	1.647.885,16	2.584.194,40	3.605.890,17	4.282.054,62
Inversiones temporales		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cuentas y documentos por cobrar mercado local		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cuentas y documentos por cobrar mercado extranjero		70.154,60	105.231,90	140.309,20	175.386,50	203.494,80
Inventarios:						
Productos terminados	0,00	4.676,97	7.015,46	9.353,95	11.692,43	13.566,32
Productos en proceso	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materias primas	1.579,64	2.369,46	3.159,28	3.949,10	4.582,52	0,00
Materiales indirectos	279,64	357,41	559,29	699,11	803,27	0,00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	55.040,78	899.207,04	1.763.851,09	2.738.505,76	3.798.354,90	4.499.115,74
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS						
-----	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS						
EQUIPO DE TELECOMUNICACIÓN	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	7.210,00	8.010,00	8.010,00	8.010,00	8.010,00	8.010,00
MUEBLES Y ENSERES	8.240,00	8.240,00	8.240,00	8.240,00	8.240,00	8.240,00
OTROS	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00	1.030,00
Subtotal activos fijos	17.510,00	18.310,00	18.310,00	18.310,00	18.310,00	18.310,00
(-) depreciaciones		4.463,33	9.193,33	13.923,33	10.643,33	15.373,33
TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS	17.510,00	13.846,67	9.116,67	4.386,67	7.666,67	2.936,67
ACTIVO DIFERIDO	51.375,34	51.375,34	51.375,34	51.375,34	51.375,34	51.375,34
Amortización acumulada		10.275,07	20.550,14	30.825,21	41.100,28	51.375,34
TOTAL ACTIVO DIFERIDO NETO	51.375,34	41.100,28	30.825,21	20.550,14	10.275,07	0,00
OTROS ACTIVOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE ACTIVOS	123.926,12	954.153,99	1.803.792,96	2.763.442,56	3.816.296,63	4.502.052,41

PASA

VIENE

PASIVO CORRIENTE						
Obligaciones de corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Porción corriente deuda largo plazo	0,00	24.426,87	13.140,98	0,00	0,00	0,00
Cuentas y documentos por pagar proveedores	154,94	55.850,80	81.888,88	111.634,46	139.507,71	161.124,90
Gastos acumulados por pagar	0,00	288.796,00	467.330,85	630.430,61	801.036,40	939.654,50
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	154,94	369.073,67	562.360,71	742.065,07	940.544,11	1.100.779,39
PASIVO LARGO PLAZO	59.714,46	13.140,98	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE PASIVOS	59.869,41	382.214,64	562.360,71	742.065,07	940.544,11	1.100.779,39
PATRIMONIO						
Capital social pagado	64.056,71	64.056,71	64.056,71	64.056,71	64.056,71	64.056,71
Reserva legal	0,00	0,00	50.788,26	132.974,03	243.842,86	384.714,78
Futuras capitalizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad (pérdida) retenida	0,00	0,00	304.729,58	715.658,43	1.159.133,75	1.300.005,67
Utilidad (pérdida) neta	0,00	507.882,63	821.857,70	1.108.688,32	1.408.719,19	1.652.495,84
TOTAL PATRIMONIO	64.056,71	571.939,34	1.241.432,25	2.021.377,49	2.875.752,52	3.401.273,01
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	123.926,12	954.153,99	1.803.792,96	2.763.442,56	3.816.296,63	4.502.052,41
COMPROBACION	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

FUENTE: CFN, CORRIDA FINANCIERA

ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO USD

	PREOP.	2	3	4	5	6
A. INGRESOS OPERACIONALES						
Recuperación por ventas	0,00	1.613.555,80	2.490.488,30	3.332.343,50	4.174.198,70	4.855.766,90
Parcial	0,00	1.613.555,80	2.490.488,30	3.332.343,50	4.174.198,70	4.855.766,90
B. EGRESOS OPERACIONALES						
Pago a proveedores	1.704,34	681.828,79	1.048.604,79	1.426.505,38	1.787.517,78	2.069.620,89
Mano de obra directa e imprevistos		18.049,10	20.892,46	23.735,81	26.579,16	28.859,47
Mano de obra indirecta		2.448,00	2.448,00	2.448,00	2.448,00	2.448,00
Gastos de ventas		17.345,58	26.018,38	34.691,17	43.363,96	50.313,68
Gastos de administración		87.387,49	87.371,00	87.371,00	87.371,00	87.371,00
Costos de fabricación		10.188,35	10.714,94	11.688,29	12.438,25	12.977,65
Parcial	1.704,34	817.247,32	1.196.049,56	1.586.439,64	1.959.718,16	2.251.590,70
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)	-1.704,34	796.308,48	1.294.438,74	1.745.903,86	2.214.480,54	2.604.176,20
D. INGRESOS NO OPERACIONALES						
Créditos Instituciones Financieras 1	70.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportes de capital	64.056,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Parcial	134.056,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E. EGRESOS NO OPERACIONALES						
Pago de intereses		4.894,76	2.614,51	379,71	0,00	0,00
Pago de créditos de corto plazo	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
Pago de principal (capital) de los pasivos	10.285,54	22.146,62	24.426,87	13.140,98	0,00	0,00
Pago participación de trabajadores		0,00	119.501,79	193.378,28	260.867,84	331.463,34
Pago de impuesto a la renta	0,00	0,00	169.294,21	273.952,57	369.562,77	469.573,06
VIENE de dividendos		0,00	152.364,79	328.743,08	554.344,16	1.126.975,35
Activos fijos operativos						
Activos fijos administración y ventas						
Equipo de telecomunicación	1.030,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

PASA

VIENE

Equipos de computación y software	7.210,00	800,00	0,00	0,00	8.010,00	0,00
Muebles y enseres	8.240,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OTROS	1.030,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos diferidos	51.375,34					
Otros activos	0,00					
Parcial	79.170,88	27.841,38	468.202,17	809.594,62	1.192.784,77	1.928.011,76
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	54.885,83	-27.841,38	-468.202,17	-809.594,62	-1.192.784,77	-1.928.011,76
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	53.181,49	768.467,10	826.236,57	936.309,24	1.021.695,77	676.164,44
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0,00	53.181,49	821.648,60	1.647.885,16	2.584.194,40	3.605.890,17
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	53.181,49	821.648,60	1.647.885,16	2.584.194,40	3.605.890,17	4.282.054,62
REQUERIMIENTOS DE CAJA		68.103,94	99.670,80	132.203,30	163.309,85	187.632,56
NECESIDADES EFECTIVO (CREDITO CORTO PLAZO)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

FUENTE: CFN, CORRIDA FINANCIERA

ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

8.13. EVALUACIÓN.

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN	OBJETIVO	INDICADOR	FUENTES	TÉCNICAS INSTRUMENTOS	PERIODO EVALUACIÓN
ATRACTIVIDAD	Nivel de atractividad real.	Comprobar la atractividad real del proyecto	Gestión ejecutada/gestión integral planificada	Balances, informes, reportes, planificación.	Gráficos, tablas, informes.	trimestral
CREDITOS Y CAPITAL	Porcentajes de créditos y capital obtenidos	Describir montos de créditos y capital conseguidos	Créditos y capital aprobados/créditos y capital gestionados	informes de agentes de crédito, inversionistas, reportes, balances	Gráficos, tablas, informes, resúmenes ejecutivos	semestral
IMPACTO SOCIO ECONÓMICO	Incremento productividad, gama de productos, servicios, sueldos y otros componentes.	Interpretar el incremento de productividad, gama de productos, servicios, sueldos y salarios	Impacto socio económico actual/ impacto económico histórico	Datos históricos, Roles de pago, base de datos IESS, reportes, balances.	Gráficos, tablas, informes, resúmenes ejecutivos	Anual
PLAN INTEGRAL	Nivel de realización del plan integral	Determinar nivel de realización del plan integral	Plan integral ejecutado/plan integral programado	Archivos departamentales, informes, balances e informes anuales	Gráficos, tablas, informes, resúmenes ejecutivos	Anual
CLUSTER INDUSTRIAL	Incremento y participación efectiva del clúster Industrial o proveedor.	Determinar el incremento y participación efectiva del clúster	Total de incremento y participación del clúster/total programado	Informes internos, informes clúster, bases de datos, otros	Gráficos, tablas, informes, resúmenes ejecutivos	Anual
RENTABILIDAD	Beneficio anual de la empresa	Cuantificar beneficio anual de la empresa	Rentabilidad efectiva/rentabilidad esperada	Balances anuales.	Gráficos, tablas, , resúmenes ejecutivos	Anual
UTILIDADES	Reparto de utilidades a final del periodo contable	Determinar reparto de utilidades a final del periodo contable	Utilidades entregadas/utilidades programadas	Balances anuales e informes	Gráficos, tablas, , resúmenes ejecutivos	Anual

FUENTE: Luís Zambrano R., Ing. ComEx., MgFCI.

ELABORACIÓN: Autor de Tesis.

BIBLIOGRAFÍA.

- Andean community. 1998. Andean fruit and vegetables for the world.
- APS, 1998. Compendium of tropical fruit diseases. APS press. 88p
- Convenio MAG / IICA. subprograma de cooperación técnica (préstamos BID / MAG 831/oc y 832/oc – ec) identificación de mercados y tecnología para productos agrícolas tradicionales de exportación.
- Estudios sobre Temas Sectoriales y de Comercio Internacional – Europe Aid/122728/D/SER/EC LOTE 3. En consorcio con: QI, GOPA Y FEDEXPOR. Identificación de Elementos Estratégicos por Cadenas Productivas para Negociación CAN-UE: Caso Frutas y Hortalizas.
- Eyden, Cueva, Cabrera, 1999. Wild edible plants of southern Ecuador. 220pp.
- Falconí - Borja, c 1000. Fitopatógenos. enfermedades, plagas, malezas y nematodos fitopatógenos de cultivos en el Ecuador. centro de diagnóstico y control biológico. universidad san francisco de quito. 123 pp.
- Falconi – Borja, c. 2001. Reguladores biológicos de plagas, enfermedades y malezas en cultivos ecuatorianos. Biosoftware (Department of Agriculture, Technology and Environment.)
- FAO, 191. procesamiento de frutas y hortalizas mediante métodos artesanales y de pequeña escala. oficina regional del la FAO, para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.
- INIAP, 1999. guía de cultivos. ecuador. instituto nacional autónomo de investigaciones agropecuarias INIAP. 186 pp.
- La Clave del Comercio, Libro de respuesta para el exportador. FEDEXPOR. capitulo 1, pagina 11. 2001.
- León, j. 1968. fundamentos botánicos de cultivos tropicales IICA, OEA, Costa Rica.
- Parra, Hernández. 1997. Fisiología post cosecha de frutas y hortalizas. Universidad Nacional de Colombia. 63 pp.
- Peralta, Murillo, Caicedo, Pinzón, Rivera. (1998). Manual agrícola de leguminosas. cultivos y costos de producción. PROFISA CRSP. U. Minnesota. 43 pp.

- Potencialidades, restricciones y estrategias para el desarrollo económico de Manabí. anexo 3 agricultura y silvicultura. GTZ. 2005.
- Turón, Pérez, m. 1997. Enciclopedia de la agricultura. idea books. Barcelona España. 768 pp.
- World trade atlas. Elaboración: CIC – CORPEI

LINKOGRAFIA

- Microsoft ® Encarta ® 2006. © 1993-2005 Microsoft Corporation.
- www.acp-eucourier
- www.agrocadenas.gov.co
- www.agronet.gov.ec
- www.bancomext.com
- www.bce.fin.ec
- www.ceniap.gov.ve
- www.cnp.go.cr
- www.comercio.es
- www.corpei.org.ec
- www.dlh.lahora.com.ec
- www.ecofrut.com
- www.ecuadorexporta.org
- www.uees.edu.ec
- www.eumed.net
- www.eurosur.org
- www.fda.gov
- www.inec.ec
- www.inegi.gob.mx
- www.infoagro.com
- www.manabi.gov.ec
- www.micip.gov.ec
- www.sica.gov.ec
- www.siicex.gob.pe
- www.spainbusiness.com
- www.trademap.org
- www.uccaep.or.cr
- www.veco.org.ec
- www.wikipedia.org
- <http://europa.eu/scadplus/leg/es/s05032.htm>

ANEXOS

ANEXO 1
UNIVERSIDAD LAICA "ELOY ALFARO DE MANABI."
COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DEL PLÁTANO FRESCO Y PROCESADO DE
MANABÍ.

OBJETIVOS.

- Registrar los márgenes de exportación del plátano fresco y procesado hacia España, Italia y Bélgica, desde Manabí.
- Determinar los factores de afectación a dichas exportaciones.

INSTRUCTIVO.

La siguiente encuesta requiere de respuestas concretas y no implica la formulación de juicios de valor que puedan afectar al encuestado.

1. ¿Es Ud. exportador directo o Indirecto (intermediario o empresa no productora) de Plátano?

- a) Directo
- b) Indirecto

¿Por qué? _____

2. ¿Es usted un exportador experimental o regular de Plátano?

- a) Experimental
- b) regular

2.1. ¿Si su respuesta es a, que mercados está explorando?

Mercados de:	%
Norte América	
América Latina	
Europa	
Asia	
Oceanía	
Africa	

¿Por qué? _____

2.2. ¿Si su respuesta es b, a que mercados está exportando?

Mercados de:	%
Norte América	
América Latina	
Europa	
Asia	
Ocenía	
Africa	

¿Por qué? _____

3. De los siguientes países de Europa indique el porcentaje de participación sobre sus exportaciones totales actuales o la atraktividad sobre ventas totales futuras de Plátano.

ITEM	% Participación	% Atraktividad
Bélgica		
España		
Italia		
Holanda, Países Bajos		
Reino Unido		
Grecia		
Alemania		
Francia		
Otro:		
Total Europa		

4. De los siguientes productos indique el porcentaje de participación sobre sus exportaciones totales actuales o la atraktividad sobre ventas totales futuras de Plátano, a Europa.

ITEM	% Participación.	% Atraktividad
a. Plátano fresco.		
b. Plátano pre cocido		
c. Chifles plátano.		
d. Harina de plátano.		
e. _____		
f. _____		

5. Indique los aspectos que más afectan las exportaciones de plátano a Europa y analícelos.

ITEM	ANALISIS
a.	
b.	
c.	
d.	
e.	

ANEXO 2

CFN REPORTE DE EVALUACION

La presente hoja tiene como objetivo presentar una evaluación financiera del proyecto en función de los resultados obtenidos en las proyecciones, sobre la base de la información ingresada por el usuario. Cabe destacar que para una correcta evaluación es necesario contemplar los siguientes aspectos:

- a) Calidad de la información.
- b) Definición de los supuestos (variables endógenas del proyecto), considerando los siguientes parámetros:
 - 1) Conservadores
 - 2) Confiables (creíbles)
 - 3) Coherentes entre sí

Cabe destacar que la metodología de diseño y evaluación de proyectos es sólo una herramienta que facilita la TOMA DE DECISIONES, por lo que no se puede sustituir el criterio (experiencia y conocimientos) que debe tener el Proyectista con el fin de aceptar o no una inversión, por lo que la evaluación que se realiza en la presente hoja deberá ser considerada como una guía para el profesional que utilice el modelo de la CORPORACION FINANCIERA NACIONAL.

Valor Actual Neto	El VAN es positivo, ACEPTAR
Tasa Interna de Retorno	La TIRF es superior a la Tasa de Descuento, ACEPTAR
Flujo Operacional	El proyecto no tiene flujo operacional negativo en ningún período, ACEPTAR
Saldo final de caja	No existe déficit en el saldo final de caja, el proyecto no tendrá dificultades operacionales
Capital de trabajo inicial	El capital de trabajo pre operacional es positivo, el proyecto puede iniciar operaciones
Índice de Capital de Trabajo	Durante el proyecto el índice de Capital de Trabajo es siempre positivo
Apalancamiento inicial	El nivel de endeudamiento es adecuado
Coefficiente Beneficio/Costo	El Coeficiente Beneficio/Costo es superior a UNO, ACEPTAR
Utilidad Neta	El proyecto presenta Utilidad Neta positiva, no tiene déficit en Flujo de Caja, ACEPTAR
Capacidad Utilizada	La Capacidad Utilizada es coherente con la Capacidad Instalada definida
Patrimonio	En todos los período el Patrimonio es Positivo; ACEPTAR
Patrimonio vs. Activo Diferido	Si el proyecto castiga el Activo Diferido, el Patrimonio sigue siendo positivo; ACEPTAR
Total Créditos/Inversión	El total de Créditos que financian el proyecto es inferior a la Inversión Inicial

ANEXO 3 INDICES FINANCIEROS

<i>Período</i>	2	3	4	<i>Promedio</i>
Composición de activos				
Activo corriente/activos totales	94,2%	97,8%	99,1%	97,0%
Activo fijo/activos totales	1,5%	0,5%	0,2%	0,7%
Activo diferido/activos totales	4,3%	1,7%	0,7%	2,3%
Apalancamiento				
Pasivos totales/activos totales	40,1%	31,2%	26,9%	32,7%
Pasivos corrientes/activos totales	38,7%	31,2%	26,9%	32,2%
Patrimonio/activos totales	59,9%	68,8%	73,1%	67,3%
Composición de costos y gastos				
Costos directos/costos y gastos totales	65,8%	70,5%	71,2%	69,2%
Costos indirectos/costos y gastos totales	20,4%	19,0%	20,4%	19,9%
Gastos administrativos/costos y gastos totales	10,8%	7,8%	5,9%	8,2%
Gastos de ventas/costos y gastos totales	2,4%	2,5%	2,4%	2,4%
Gastos financieros/costos y gastos totales	0,5%	0,2%	0,0%	0,3%
Costo de ventas/costos y gastos totales	85,7%	89,3%	91,5%	88,8%
Costo materia prima/costos y gastos totales	63,8%	68,9%	69,7%	67,5%
Costo materiales indirectos/costos y gastos totales	11,3%	10,4%	12,3%	11,3%
Costo suministros y servicios/costos y gastos totales	7,5%	7,4%	7,2%	7,4%
Costo mano obra directa/costos y gastos totales	1,4%	1,0%	0,8%	1,0%
Costo mano obra indirecta/costos y gastos totales	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%
Gastos personal administ./costos y gastos totales	9,0%	6,5%	4,9%	6,8%
Total remuneraciones/costos y gastos totales	10,7%	7,7%	5,8%	8,1%
Liquidez				
	USD			
Flujo operacional	796.308,5	1.294.438,7	1.745.903,9	1.278.883,7
Flujo no operacional	(27.841,4)	(468.202,2)	(809.594,6)	(435.212,7)
Flujo neto generado	768.467,1	826.236,6	936.309,2	843.671,0
Saldo final de caja	821.648,6	1.647.885,2	2.584.194,4	1.684.576,1
Capital de trabajo	530.133,4	1.201.490,4	1.996.440,7	1.242.688,1
Indice de liquidez (prueba ácida)	2,4	3,1	3,7	3,1
Indice de solvencia	2,4	3,1	3,7	3,1
Retorno				
Valor actual neto (VAN)	4.340.637,38	USD		
Período de recuperación (nominal)	0,18	AÑO		
Coefficiente beneficio/costo	31,04			
Utilidad neta/patrimonio (ROE)	88,80%	66,20%	54,85%	69,95%
Utilidad neta/activos totales (ROA)	53,23%	45,56%	40,12%	46,30%
Utilidad neta/ventas	30,16%	32,54%	32,92%	31,88%
Punto de equilibrio	12,19%	7,76%	5,76%	8,57%
Cobertura de intereses	163,8	494,1	4.581,1	1.746,3
Rotaciones				
Rotación cuentas por cobrar	24,0	28,8	27,4	26,7
Rotación de inventarios	144,5	108,2	108,2	120,3
Sociales				
	USD			
Sueldos y salarios	95.088,00	95.088,00	95.088,00	95.088,00
Valor agregado	896.661,39	1.386.891,06	1.834.586,64	1.372.713,03
Generación de divisas	1.683.710,40	2.525.565,60	3.367.420,80	2.525.565,60
Costo de oportunidad	12,00%	AÑO		

ANEXO 4 DATOS TECNICOS

Costos del plátano fresco.

- Precio oficial en finca de la caja de 22,70 kilos, 50 libras o 60 dedos USD. 5,00
- Precio de las cajas por unidad, USD 0,99
- Mano de obra de empaque plátano fresco USD. 0,27
- Transporte interno + permisos USD. 0,73.
- Pallets USD. 0,15 por caja.
- Seguro internacional 4% del FOB (aprox. USD. 0,28)
- Precio de Venta en M^o Europeo del plátano fresco USD. 15,00.
- Medio de transporte: Dole.
- Días transito a Europa 15 días.

Chifles de plátano.

Datos:

- Cajas de 35 unidades, fundas de 150g
- 920 cajas por contenedor de 40 pies.
- 36800 unidades por contenedor 40 pies.
- 5520 kg netos o 12144 libras netas por contenedor 40 pies

Costos:

- Costo directos de producción aprox. 0,65 funda
Precio de venta, en supermercados nacionales, aproximadamente USD.0,90. Precio de venta en Europa USD 1,30 la funda, USD 45,5 la caja de 35 unidades.
- Materia prima por funda USD. 0,30 o USD. 10, 5 por caja de 35 unidades de 150 gr.
- Transporte interno por funda USD 0,064 (USD 0,016 por plátano * 4 unidades que se requieren por funda) o USD. 2,24 por caja
- Copacking por funda USD 0,10 o USD. 3,5 por caja
- Fundas por unidad USD. 0,03 o USD. 1.05 por caja
- Caja de cartón USD. 0,99
- Transporte + permisos por caja USD. 0,73

- Pallets USD. 0,15 por caja.
- Seguro 4% del valor FOB de la caja (aproximadamente USD. 0,727)
- Transporte internacional por caja USD. 3,26.

En los mercados internacionales se imponen estrictos requisitos en cuanto al tamaño, la forma, los grados de madurez y el empaque. De esta manera se diferencian tres tamaños según el largo del fruto:

- Pequeño (menor a 5 ½ pulgadas),
- mediano (entre 5 ½ y 8 pulgadas) y
- grande (mayor a 8 pulgadas).

Se exige un producto bien formado, con curvatura normal y cuyos daños físicos, mecánicos o químicos, no superen el 3 % de la superficie. Los grados de madurez dependen del color del plátano, así: verde, verde – amarillo y amarillo intenso. Generalmente el plátano se exporta en verde y se empaqueta en cajas de cartón de 22,3 Kg. (50 lbs), ya sea en manos (5 unidades) o en dedos (por unidad) distribuidos en dos niveles.

En cuanto a los requisitos fitosanitarios, la exportación de plátano hacia el mercado de Estados Unidos se adelanta siguiendo el mismo protocolo aplicado para el banano, es decir, que las exportaciones de banano tienen libre acceso al mercado, previa autorización del Departamento de Agricultura de Estados Unidos –USDA-, a través del Animal And Plant Health Inspection Service –APHIS-.

En la Unión Europea no hay requisitos fitosanitarios para las importaciones de plátano en fresco o procesado; sin embargo, mediante las directivas del Consejo 77/93/CEE del 21 de diciembre de 1976 y 91/683/CEE del 31 de diciembre de 1991, se establece la inspección de las importaciones para evitar la introducción de organismos dañinos que puedan afectar la producción agrícola interna. Asimismo, se aplican las normas técnicas de calidad CEE 395R2898 y CEE 394R2257, en las que se definen las condiciones de calidad, empaque, almacenamiento y transporte.

ANEXO 5
FOTOS





ANEXO 6 DOCUMENTOS

Dole		DOLE OCEAN CARGO EXPRESS		BILL OF LADING	
SHIPPER/EXPORTER (PRINCIPAL OR SELLER-LICENSE ADDRESS)			DOCUMENT NUMBER	B/L NO.	
PALRRATTI S.A. BARRIO UMINA CALLE 27# 116 Y A FLAVIO REYES MANTA-ECUADOR RUC: 1391734220001			GYQ28407	DOLQ GYQ 09518GT1	
CONSIGNEE (NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER)			EXPORT REFERENCES		
SOFEMA S.L. CALLE CUEVA #20 CHINCHON CODIGO POSTAL 28370 MADRID PH:00 34 917861503 *			*REG. SAN. 40.00018116/M REG.IMPORTADOR 28/1/00111		
NOTIFY PARTY/INTERMEDIATE CONSIGNEE (NAME & ADDRESS)			DOMESTIC ROUTING/EXPORT INSTRUCTIONS/ALSO NOTIFY		
SOFEMA S.L. CALLE CUEVA #20 CHINCHON CODIGO POSTAL 28370 MADRID PH:00 34 917861503 *			ID382 *REG. SAN. 40.00018116/M REG.IMPORTADOR 28/1/00111		
PRE - CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*				
	EL CARMEN, MANABI				
EXPORT CARRIER (VESSEL, VOYAGE)	PORT OF LOADING	RELAY PORT			
CROWN SAPPHIRE 610EO	GUAYAQUIL				
PORT OF DISCHARGE	PLACE OF DELIVERY*	TYPE OF MOVE			
SAGUNTO, SPAIN		SEA			
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER					
MARKS & NUMBERS	NO. OF PKGS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS		GROSS WEIGHT	MEASUREMENT
POLOLO	833	BOX 1X40' RF CONTAINER SWLAC: 833 BOXES FRESH PLANTAINS PLATANO BARRAGANETE TEMPERATURE: 8.2 DEGREES C TERMOGRAFO: 7730795 PUE # VENTILATION: 50% FREIGHT COLLECT SHIPPER'S WEIGHT LOAD AND COUNT		22000.000KGS	50.000M3
CONTAINER NO. DPIU3208202	SEAL NO. 469737	SIZE/TYPER	PKGS	WEIGHT	
		40 RF	833 BOX	22000.00 KGS	
SHIPPER DECLARED VALUE \$				NO. OF ORIGINAL B(s)/L	
				THREE	
FREIGHT CHARGES		TO BE	PREPAID	COLLECT	<small>RECEIVED FROM THE SHIPPER THE GOODS OR PACKAGES SAID TO CONTAIN GOODS HEREIN ABOVE MENTIONED IN APPARENT GOOD ORDER AND CONDITION, UNLESS OTHERWISE INDICATED, TO BE HELD AND TRANSPORTED AS HEREIN PROVIDED. THE RECEIPT, CUSTODY, CARRIAGE, DELIVERY, AND TRANSSHIPPING OF THE GOODS ARE SUBJECT TO THE TERMS APPEARING ON THE FACE AND BACK HEREOF AND CARRIER'S TARIFFS ON FILE WITH THE FEDERAL MARITIME COMMISSION, WASHINGTON, D.C. IN WITNESS WHEREOF, THE MASTER OR AGENT OF THE SAID VESSEL HAS SIGNED 3 BILLS OF LADING, ALL OF THE SAME TENOR AND DATE, ONE OF WHICH BEING ACCOMPLISHED, THE OTHERS TO STAND VOID. Liability limited to amount specified in Clause 17 unless increased value declared by Shipper in writing to Dole Ocean Cargo Express Operations Manager at 9485 Rengency Square Blvd, Suite 420, Jacksonville, FL 32225 and inserted in block 23.</small>
OCEAN FREIGHT	@ 4200.00			\$ 4,200.00	
BUNKER SURCHARGE	@ 300.00			\$ 300.00	
CAF	@ 125.00			\$ 125.00	
PANAMA CANAL S/C	@ 200.00			\$ 200.00	
PRE CARRIAGE	@ 500.00			\$ 500.00	
ISPS SURCHARGE	@ 8.00			\$ 8.00	
TOTAL CHARGES	TOTAL			\$ 5,333.00	
FREIGHT PAYABLE AT		FORMAR ECU.		CSH SPAIN	
BL NUMBER DOLQ GYQ09518GT1	PLACE			DATE 11/25/06	
				BY _____	FOR THE MASTER

*Applicable only when used in multimodal service.



PORMAR TRANSPORTE POR MAR S.A.

MATRIZ: Vía a Daule Km. 2 1/2 Urdesa Av. Las Monjas 10 y Av. Carlos Julio Arosemena - Telef.: 2204850
Surcursal: Vía Perimetral Isla Trinitaria Av. de Los Angeles s/n y Av. 52.

R.U.C. 0990872511001

Autorización N° 1103529304

FACTURA COMERCIAL N° 002-001-0001751

FACTURA COMERCIAL

Guayaquil, 24/OCT/06
Bodega : Emision B/L
Señores: PALRATTI S.A.
RUC.N1391734220001

No. 14056

Cod. 240341

Dir: B.UMINA CALLE 27 N.716 Y AV.FLAVIO REYES
Referencia: OTRD

DESCRIPCION	UN	V/Unitario	V/Total
Emision de B/L Export GYQ09335GYQ CROWN EMERALD 604	1.00 CU	26.7900	26.79
TOTAL FACTURADO :			26,79
BASE IMPONIBLE IVA 0%.			
BASE IMPONIBLE IVA 12%.			26,79
Total Iva (12%) :			3.21
Total General :			30.00
Son*TREINTA 00/100 DOLARES.....			
*.....			
Termino de Pago : Pago Contado			
RECIBI CONFORME			
Nombre :			
F).....			
C.I. #.....			
** CONDICIONES DE VENTA **			

EXPEDIENTES Y ACCESORIOS PORMAR S.A. - R.U.C. 0990872511001 - Vía a Daule Km. 2 1/2 Urdesa Av. Las Monjas 10 y Av. Carlos Julio Arosemena - Telef.: 2204850 - Surcursal: Vía Perimetral Isla Trinitaria Av. de Los Angeles s/n y Av. 52. - Autorización N° 1103529304

CLIENTE



R. U. C: 1391734220001

CLIENT : SOFEMA S.L. ADDRESS : CALLE CUEVA #20 CHINCHON PHONE : 00 34 917861503 FAX : NOTIFY TO : J & K FRESH FAX : 00 34 917861503	INVOICE : 08-0601 DATE : Agosto 31/06 SEAL N° : 915335 CONTAINER : DFIU 3105225 DESTINATIOIN : SAGUNTO ESPAÑA. FDA REGIST. N° : 15117039628 B. L. : GYQ 09035 SAN VESSEL : DOLE HONDURAS
--	---

TERMS :

INVOICE

QUANTITY	DESCRIPTION	UNIT COST	TOTAL COST
960 cjs. x 22,7 Kls.	PLANTAINS GREEN Tipo: BARRAGANETE	\$ 12,5o	\$ 12.000,oo
21.772 kls	TOTAL		\$12.000,oo

All claims or discrepancies must be notify by writting within 24 hours alter received the products.
 Do not dispose or return product with out written approval. Per month 1.5% will be charged to all past due Invoices.
 Buyer agrees to pay all costs of collection, including reasonable attorney's fees.

Dirección: Calle 27 N° 116 y Ave. Flavio Reyes
Teléfono : (593-5) 2620587 / 2625014 fax.
Manta – Manabí – Ecuador

Dirección: Km. 36 Vía a Chone
Teléfono : (593-5) 2661379
El Carmen – Manabí - Ecuador



PROFORMA DE EMBARQUE

Manta, Noviembre 22/06

Sres. TRANSPORTE PORMAR - DOLE.

EXPORTADOR:

PALRATTI S.A. RUC. 1391734220001 MANTA - MANABI - ECUADOR.

PRODUCTO: 960 CAJAS DE 50 LBS. DE PLATANO BARRAGANETE

MARCA: POLOLO

DESTINO: ESPAÑA, VALENCIA

IMPORTADOR:

SOFEMA S.L

CALLE CUEVA N°20, 28370 CHINCHON (MADRID) ESPAÑA

CIF. A79507452

REGISTRO SANITARIO 40.00018116/M

REGISTRO IMPORTADOR 28/1/00111

BROCKER / TRANSITARIO

CHELO MORENA

ESPAÑA – VALENCIA

TELEFS. 0034 963241261

CARTA DE TEMPERATURA

TEMPERATURA: ATMÓSFERA CONTROLADA 7°C

VENTILACION: 50%

TERMOGRAFO INCLUIDO: SI – N°

TEMPERATURE INSTRUCTIONS

TO THE MASTER OF M/V

CROWN SHAPIRE 610 E

(nombre del barco)

TEMPERATURE AND FRESH AIR INSTRUCTIONS FOR SELF SUSTAINED REEFER

(SSR)CONTAINERS

7° C

60% VENTILACION

(instrucciones de temperatura y renovación de aire para contenedores refrigerados) (ssr)

1.- SHIPPER'S NAME: PALRATTI S.A.

(embarcador)

2.- RECEIVER'S NAME: SOFEMA SL

(consignatario)

3.- COMMODITY: PLATANO BARRAGANETE

(tipo de carga)

4.- PORT OF LOADING: GUAYAQUIL

(puerto de embarque)

5.- PORT OF DISCHARGE: SAGUNTO - ESPAÑA

(puerto de descarga)

6.- TEMPERATURE INSTRUCTIONS: 7 ° C

60% VENTILACION

(instrucciones para la temperatura)

A) AIR INLET (DELIVERY) ESPECIFICATIONS IN DEGREES CELSIUS)

(temperatura aire entrante en grados celsius)

B) TEMPERATURE/TOLERANCE RANGE:

(rango de temperatura/tolerancia)

C) CO2 LIMITATIONS (NOT REQUIRED IN CASE OF FROZEN CARGO)

(control limites de CO2 (no requerido en caso de carga congelada)

D) FRESH AIR (SUPPLY) INSTRUCTIONS (NOT REQUIRED IN CASE OF FROZEN CARGO)

renovación de aire (no requerido en caso de carga congelada)

PREFIX AND NUMBER (S) OF CONTAINERS:

(identificación de contenedores: adjuntar lista)

THE ABOVE MENTIONED INSTRUCTIONS MUST ALSO BE STATED IN THE PROFORMA/BILL OF LADING. (Las instrucciones arriba mencionadas deben también estar incluidas en la proforma/ conocimiento de embarque)

F.U.E.

ISSUED/REALIZADO

Place/Lugar:

GUAYAQUIL

Date/Fecha:

NOV.25/06

PALRATTI S.A.

SHIPPER'S SIGNATURE

Firma del Embarcador

GLOSARIO.

^I **Rizoma.**- Tallo horizontal que crece subterráneo o a nivel del suelo, que acumula sustancias nutritivas y emite yemas y raíces.

<http://es.mimi.hu/jardineria/rizoma.html>

^{II} **Apical.**- Adj. Del ápice o relativo a él. Ápice, m. Extremo superior o punta de alguna cosa.

Diccionario de la lengua española © 2005 Espasa-Calpe S.A., Madrid, www.wordreference.com

^{III} **Propágulos.**- son una modalidad de reproducción asexual en vegetales, por la que se obtienen nuevas plantas y órganos individualizados. Los tejidos de la porción separada deben recuperar la condición de meristemas para producir todo el conjunto de órganos de la planta.

Como formas más importantes de propágulos tenemos:

- Los **estolones**: ramas que, tras crecer mucho, llegan a tocar el suelo y enraízan engendrando una nueva planta. Esto ocurre en el fresal y muchas gramíneas.
- Los **rizomas**: tallos subterráneos que crecen alargados horizontalmente. Al cercenarse, originan nuevas plantas. Son típicas en los lirios.
- Los **tubérculos**: porciones más o menos esféricas de tallos subterráneos, ricos en material nutritivo. En su superficie se desarrollan las yemas (ojos) capaces de dar origen a una nueva planta. Ejemplos son la patata y la chufa.
- Los **bulbos**: tallos cortos y cónicos con una gran yema terminal rodeada por numerosas hojas que almacenan sustancias de reserva. En las axilas de estas hojas se forman los **bulbos de renuevo**. Estos bulbos se desprenden para dar lugar a una nueva planta. Ejemplos son la cebolla y el tulipán.

es.wikipedia.org/wiki/Prop%C3%A1gulo

^{IV} **Meristemo.** (Del al. *Meristem*, y este del gr. μεριστός, divisible). m. *Bot.* Tejido embrionario formado por células indiferenciadas, capaces de originar, mediante divisiones continuas, otros tejidos y órganos especializados.

Microsoft® Encarta® 2008. © 1993-2007 Microsoft Corporation.

^V **Países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP).**- La Unión Europea y los países de África, el Caribe y el Pacífico (países ACP) mantienen relaciones privilegiadas desde los orígenes de la Unión. Estas relaciones, de carácter político, económico y social, forman parte de la cooperación al desarrollo principalmente.

El Acuerdo de Cotonú, que fue firmado en 2000 y sustituye a los Convenios anteriores (de Yaundé y de Lomé), ofrece el marco general actual de las relaciones entre la Unión y los 79 países ACP. A este Acuerdo se añaden unos componentes regionales y nacionales, así como un componente financiero, representado sobre todo por el Fondo Europeo de Desarrollo (FED).

<http://europa.eu/scadplus/leg/es/s05032.htm>

^{VI} **Lista de países ACP.**

Países africanos.-

- Angola
- Benin
- Botswana
- Burkina Faso
- Burundi
- Camerún
- Cabo Verde
- República Centroafricana
- Chad
- Comoras
- Congo-Brazzaville
- Congo-Kinshasa
- Costa de marfil
- Djibouti
- Guinea Ecuatorial
- Eritrea
- Etiopía
- Gabón
- Gambia
- Ghana
- Guinea
- Guinea-Bissau
- Kenia
- Lesotho
- Liberia
- Madagascar

-
- Malawi
 - Malí
 - Mauritania
 - Isla Mauricio
 - Mozambique
 - Namibia
 - Níger
 - Nigeria
 - Ruanda
 - Santo Tomé y Príncipe
 - Senegal
 - Seychelles
 - Sierra Leona
 - Somalia
 - Sudáfrica
 - Sudán
 - Suazilandia
 - Tanzania
 - Togo
 - Uganda
 - Zambia
 - Zimbabwe

Países del Caribe.-

- Antigua y Barbuda
- Bahamas
- Barbados
- Belice
- Cuba
- Dominica
- República Dominicana
- Grenada
- Guyana
- Haití
- Jamaica
- Saint Kitts y Nevis
- Santa Lucía
- San Vicente y las Granadinas
- Surinam
- Trinidad y Tobago

Países del Pacífico.-

- Islas Cook
- Timor-Leste
- Fiji
- Kiribati

-
- Islas Marshall
 - Estados Federados de Micronesia
 - Nauru
 - Niue
 - Palau
 - Papua Nueva Guinea
 - Samoa
 - Islas Salomón
 - Tonga
 - Tuvalu
 - Vanuatu

www.acp-eucourier.info/index.php?id=25&L=1

vii **Variantes de la base comercial:**

- Oficina de representación: busca a los **compradores** y éstos realizan la importación.
- Empresa importadora; **efectúa la importación** por pedido de los compradores.
- Empresa distribuidora: tiene **stock** y vende contra él. Opera como un **canal mayorista**.
- Empresa de venta al público: significa instalarse como un **canal minorista** en destino.

Exportaciones en los negocios internacionales. Universidad del Mar. Chile.

viii **Tipo vertical:** productos o servicios diferentes, que por lo general se complementan, se los identifica como **empresas de productos complementarios**.

- procura **diversificar** la oferta a presentar en los mercados externos.

Exportaciones en los negocios internacionales. Universidad del Mar. Chile.

ix **Trazabilidad.** De acuerdo con artículo 3 del Reglamento 178/2002 del Parlamento Europeo, la trazabilidad es **“la posibilidad de encontrar y seguir el rastro, a través de todas las etapas de producción, transformación y distribución, de un alimento, un pienso, un animal destinado a la producción de alimentos o una sustancia destinados a ser incorporados en alimentos o piensos o con probabilidad de serlo”**. Este concepto lleva inherente la necesidad de poder identificar cualquier producto dentro de la empresa, desde la adquisición de las materias primas o mercancías de entrada, a lo largo de las actividades de producción, transformación y/o

distribución que desarrolle, hasta el momento en que el operador realice su entrega al siguiente eslabón en la cadena.

Dependiendo de la actividad dentro de la cadena alimentaria, el sistema puede necesitar:

- **Trazabilidad hacia atrás:** Trazabilidad de cuáles son los productos que entran en la empresa y quiénes son los proveedores de esos productos.
- **Trazabilidad interna o trazabilidad de proceso:** Trazabilidad de los productos dentro de la empresa (independientemente de si se producen o no nuevos productos).
- **Trazabilidad hacia delante:** Trazabilidad de los productos preparados para la expedición y del cliente inmediato al que se le entregan.

Artículo 3 del Reglamento 178/2002 del Parlamento Europeo