

UNIVERSIDAD LAICA

ELOY ALFARO DE MANABÍ

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

**MAESTRÍA EN
FINANZAS Y COMERCIO
INTERNACIONAL**

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE
MAGISTER**

TEMA:

Producción y exportación del plátano barraganete que genera la Asociación de Productores de la ciudad de Chone hacia mercados de La Florida - Estados Unidos, frente al fomento de la economía: Periodo 2007 - 2009.

AUTOR:

A.S. Claudia Alexandra Zambrano Yépez

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. Flor María Calero Guevara

MANTA :: ECUADOR

2011

TESIS DE GRADO

TEMA

“Producción y exportación del plátano barraganete que genera la Asociación de Productores de la ciudad de Chone hacia mercados de La Florida - Estados Unidos, frente al fomento de la economía: Periodo 2007 - 2009”.

Sometida a consideración de los Directores de la Comisión del Tribunal de Tesis de Grado del Centro de Estudios de Postgrado, en la Maestría de Finanzas y Comercio Internacional; como requisito previo a la obtención del Grado de Magister.

APROBADA POR EL TRIBUNAL

Dr. Jaime Rodríguez Castillo
DIRECTOR DEL CEPIRCI

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DIRECTORA DE LA TESIS

CERTIFICADO

En mi calidad de Directora de Tesis, certifico que el trabajo versado sobre:

“Producción y exportación del plátano barraganete que genera la Asociación de Productores de la ciudad de Chone hacia mercados de La Florida - Estados Unidos, frente al fomento de la economía: Periodo 2007 - 2009”.

Presentado previo a la obtención del título de Magister en Finanzas y Comercio Internacional, fue elaborado bajo mi dirección, orientación y supervisión; sin embargo el proceso investigativo, los conceptos y resultados es de exclusiva responsabilidad de la graduada: Claudia Alexandra Zambrano Yépez.

Consecuentemente me permito dar su aprobación y autorizo su presentación y sustentación de grado, hecho lo cual, la misión encomendada por las autoridades del CEPIRCI.

Ing. Flor María Calero Guevara
Directora de tesis

DECLARATORIA DE AUTORIA

Dejo constancia que la presente tesis de grado con el tema:

“Producción y exportación del plátano barraganete que genera la Asociación de Productores de la ciudad de Chone hacia mercados de La Florida - Estados Unidos, frente al fomento de la economía: Periodo 2007 - 2009”.

Es el resultado del trabajo de investigación emprendido por la autora y cuya responsabilidad asume la misma.

Claudia Alexandra Zambrano Yépez

DEDICATORIA

A Dios Omnipotente, ser supremo que con sus bendiciones y su manto protector ha permitido que se cristalice mi tan anhelado triunfo profesional.

A mi madre; quien me ha brindado su apoyo incondicional en todas las etapas de mi vida.

Claudia

A G R A D E C I M I E N T O

A la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Institución que me brindó la oportunidad de formarme con visión de futuro.

A la Ing. Flor María Calero, Directora del presente trabajo de investigación, quien con sus sabias orientaciones ha permitido la culminación exitosa del presente trabajo

A nuestros catedráticos, quienes a través de sus experiencias me han permitido culminar con éxito la presente etapa educativa.

A las personas que de una u otra manera han aportado significativamente en la culminación de la presente investigación.

Claudia

Contenido

I.	SUMMARY.....	1
II.	INTRODUCCIÓN.....	3
III.	PROBLEMATIZACION.....	6
	3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	6
	3.2. ANALISIS CRÍTICO.....	31
	3.3. PROGNOSIS.....	33
	3.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	34
	3.5. PREGUNTAS SIGNIFICATIVAS.....	35
	3.6. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	35
	3.7. JUSTIFICACIÓN.....	36
	3.8. OBJETIVOS.....	38
IV.	MARCO TEÓRICO.....	40
	4.1. FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....	40
	CAPITULO I : EL CULTIVO DEL PLATANO.....	40
	4.2. FUNDAMENTOS FILOSÓFICOS.....	55
	CAPITULO II: IMPACTO DE LA PRODUCCIÓN DEL PLÁTANO EN LA ECONOMÍA.....	55
	4.3. CAPITULO III: ANALISIS DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE.....	69
	4.4. CAPITULO IV: RESUMEN EJECUTIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO Y PRE-FACTIBILIDAD DEL PLÁTANO.....	81
	4.5. CAPITULO V: CONSIDERACIONES PARA LA EXPORTACIONES DEL PLÁTANO BARRAGANETE.....	92
	4.6. CAPITULO VI: REALIDAD SOCIO ECONÓMICA DEL CANTÓN CHONE.....	100
	4.7. FUNDAMENTOS LEGALES.....	119
	CAPITULO VII : MARCO LEGAL.....	119
	4.8. HIPOTESIS.....	123
V.	METODOLOGÍA.....	124
	5.1. TIPOS DE INVESTIGACION.....	124
	5.2. POBLACION Y MUESTRA.....	125
	5.3. OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES.....	127
	5.4. RECOLECCIÓN Y TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	129
	5.5. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS.....	129

VI. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	130
6.1. ENCUESTA DIRIGIDA A LOS AGRICULTORES Y SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PLÁTANO BARRAGANETE DE LA CIUDAD DE CHONE.....	130
6.2. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	138
6.3. CONCLUSIONES.....	139
6.4. RECOMENDACIONES.....	140
VII. PROPUESTA.....	142
7.1. TEMA.....	142
7.2. JUSTIFICACION.....	142
7.3. FUNDAMENTACIÓN.....	143
7.4. OBJETIVOS.....	145
7.5. IMPORTANCIA.....	146
7.6. UBICACIÓN SECTORIAL.....	149
7.7. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	149
7.8. DESCRIPCIÓN DE BENEFICIARIOS.....	151
7.9. PLAN DE ACCIÓN: PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR DESDE ECUADOR.....	151
7.10. ADMINISTRACIÓN.....	157
7.11. ESTUDIO FINANCIERO.....	159
7.12. EVALUACIÓN.....	165
Bibliografía.....	166
Anexos	

Indice de Tablas

Tabla 1.- Rendimiento Plátano	8
Tabla 2.- Exportaciones Plátano 2008.....	17
Tabla 3.- Importadores Plátano 2008.....	17
Tabla 4.- Exportaciones por tipo	20
Tabla 5.- Exportaciones Banano 2008.....	23
Tabla 6.- Exportaciones por Destino	24
Tabla 7.- Producción Nacional del Cultivo Plátano.....	25
Tabla 8.- Dosis Fertilizantes	42
Tabla 9.- Distancia de Siembra	45
Tabla 10.- Fungicidas.....	49
Tabla 11.- Valor Nutricional del Plátano Fresco.....	53
Tabla 12.- Contenido por Kg del Plátano.....	54
Tabla 13.- Exportaciones Ecuador por Pais.....	60
Tabla 14.- Exportaciones Ecuador por Producto	61
Tabla 15.- Participacion de Productos Exportados.....	62
Tabla 16.- Crecimiento Anual de Exportaciones.....	63
Tabla 17.- Exportaciones a EEUU.....	63
Tabla 18.- Partida Arancelaria	80
Tabla 19.- Balanza Comercial Ecuador - EE.UU. General.....	86
Tabla 20.- Balanza Comercial Ecuador - EE.UU. Sector No Petrolero	87
Tabla 21.- Población de EEUU	88
Tabla 22.- Tasa de Crecimiento del PIB.....	88
Tabla 23.- Tasa de Inflación	89

Tabla 24.- Población.....	102
Tabla 25.- Población por área.....	104
Tabla 26.- Población por sexo.....	104
Tabla 27.- Población y Muestra.....	125
Tabla 28.- Pregunta 1.....	130
Tabla 29.- Pregunta 2.....	131
Tabla 30.- Pregunta 3.....	132
Tabla 31.- Pregunta 4.....	133
Tabla 32.- Pregunta 5.....	134
Tabla 33.- Pregunta 6.....	135
Tabla 34.- Pregunta 7.....	136
Tabla 35.- Pregunta 8.....	137
Tabla 36.- Precio Minimo Caja Banano.....	148
Tabla 37.- Ingresos.....	160
Tabla 38.- Gastos.....	160
Tabla 39.- Inversión.....	161
Tabla 40.- Gastos de Publicidad.....	162
Tabla 41.- Gastos de Sueldos.....	162
Tabla 42.- Gastos de Servicios Básicos.....	163
Tabla 43.- Gastos Administrativos.....	163
Tabla 44.- Estado de Pérdidas y Ganancias.....	164

Índice de Gráficos

Gráfico 1.- País Productores de Plátano.....	8
Gráfico 2.- Participación Importadores.....	9
Gráfico 3.- Exportadores.....	10
Gráfico 4.- Exportadores 2008.....	17
Gráfico 5.- Importaciones 2008.....	17
Gráfico 6.- Exportaciones por Puerto.....	24
Gráfico 7.- Estructura Productiva Bananera.....	26
Gráfico 8.- Importaciones de Plátano de EEUU.....	71
Gráfico 9.- Tendencia del Precio de Importaciones de Plátano de EEUU.....	71
Gráfico 10.- Precio Promedio del Plátano.....	76
Gráfico 11.- Tasa de Crecimiento Poblacional de EEUU.....	88
Gráfico 12.- Tasa de Crecimiento del PIB.....	88
Gráfico 13.- Tasa de Inflación.....	89
Gráfico 14.- Importadores Plátano 2009.....	91
Gráfico 15.- Población por área.....	103
Gráfico 16.- Pregunta 1.....	130
Gráfico 17.- Pregunta 2.....	131
Gráfico 18.- Pregunta 3.....	132
Gráfico 19.- Pregunta 4.....	133
Gráfico 20.- Pregunta 5.....	134
Gráfico 21.- Pregunta 6.....	135
Gráfico 22.- Pregunta 7.....	136
Gráfico 23.- Pregunta 8.....	137

I. SUMMARY

The current research let us focus on Barraganete Green Plantain's harvest (*Musa* spp), mentioning its scientific name, its varieties and quality, the same as its edaphic requirements, planting and its harvest's agronomic handling, where explain the techniques, manure's dosage specially for lands in the coast, showing us that when we are going to apply the nutrients, this one has to split in four same amount every three months.

Thus, within the selection and adjustment of the land for its pipe draining, the most important factor to establish a harvest is exposing, where the relationship between the lives span of product and plantation's quality has to preserve, with the possibility of mechanize some crop cultivation, ease picking and handling phytosanitary's problems, furthermore it has to be close to water source with access road and drains in good condition or the possibility to build them.

On the other hand, it shows the Sigatoka Negra, which is caused by mushroom Ascomycetes: *Mycosphaerella Fijiensis* var. *Difformis* Morelet, and let us know that the way to identify this disease is having in mind the partial loss or complete of the foliage, strength's reduction, if the bunch are losing weight and the early ripening of the product, taking into consideration that without those preventions, the production and exportation will decrease extremely.

The impact of the green plantain's production in Ecuador's economy and in the point of view socioeconomic in front of a deep financial crisis which had enormous consequences in both fields politic and social forced to the economy of this country converted into dollars in a way to diminish inflation and stop the devaluation, this was a clear understanding of the situation. The farmers' category, seasonal condition of the product, exportable offer, productivity grade, outlook, aspects quantitative and qualitative in the United Estate demand and commercialization's system are clear point of view about this research.

The Barraganete Green Plantain's exportations, the international prices, domestic and commercialization, as wells as quality standards that are expose, and commercialization and quality let us know the issue in investigation.

The socioeconomic reality in Chone takes an important priority in this research, which let us know closely the population's problems, as well as agricultural sector in the production and exportation of Barraganete Green Plantain.

Finally, the field investigation is expose which permits us to determine the accomplishment of the hypothesis proposed, as well as the proposition in create a Commercialization and Sales Department in the Barraganete's Green Plantain Producers Association in Chone, to boost up the direct exportation of this product.

II. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo hace un enfoque sobre el cultivo del plátano barraganete (*Musa* spp), haciendo conocer el nombre científico, sus variedades y exigencia, así como los requerimientos edáficos, las siembras y manejo agronómico del cultivo, donde se explican las técnicas de cultivo, la dosis de referencia de fertilizantes químicos para suelos de la costa, ilustrando que al aplicar los nutrientes en proporciones totales deben fraccionarse en cuatro partes iguales para las aplicaciones al suelo cada tres meses.

Así, dentro de la selección y adecuación del terreno para el drenaje, se exponen los factores de mayor importancia al establecer el cultivo, donde guarden gran relación con la vida útil y calidad de la plantación, con la posibilidad de mecanización de ciertas labores, facilidad de cosecha y manejo de problemas fitosanitarios, además debe estar cerca a fuentes de agua, con vías de acceso y tener buenos drenajes o posibilidad de realizarlos.

Por otra parte, se expone sobre la sigatoka negra, causada por el hongo Ascomycetes: ***Mycosphaerella Fijiensis* var. *Difformis* Morelet**, en la cual se hace conocer que para identificar esta enfermedad debe tomarse en cuenta la pérdida parcial o total del follaje, reducción de vigor, pérdida de peso de los racimos y maduración precoz de los mismos, de igual manera el control que se puede ejercer,

con la finalidad de tomar conciencia que al no existir las prevenciones necesarias, la producción y exportación disminuiría significativamente.

El impacto de la producción del plátano en la economía ecuatoriana y sus aspectos socioeconómicos ante la profunda crisis financiera que tuvo repercusiones políticas y sociales muy graves, obligando al país a adoptar una de las medidas tal vez más viables como fue la dolarización de la economía, en un afán de reducir la inflación y frenar la devaluación, se enfoca de manera clara y sencilla para un mejor entendimiento, los tipos de productores, estacionalidad de la producción, oferta exportable, niveles de productividad, perspectivas, características cuantitativas y cualitativas de la demanda potencial a Estados Unidos y sistemas de comercialización, se toman en consideración para tener una idea clara sobre el tema investigado.

Las exportaciones del plátano barraganete, los precios internacionales, nacionales y canales de comercialización, así como las normas de calidad que se exponen, así mismo la comercialización y calidad nos permiten entender claramente la situación investigada.

La realidad socioeconomica del canton Chone toma prioridad en la investigación realizada, lo cual permite conocer más de cerca los problemas de la población, así

como también del sector agrícola en la producción y exportación del plátano barraganete.

Finalmente, se expone la investigación de campo que permite determinar el cumplimiento de la hipótesis planteada, así como la propuesta de creación de un Departamento de Comercialización y Ventas en la Asociación de Productores de Plátano Barraganete del Cantón Chone, para impulsar la exportación directa de este producto.



III. PROBLEMATIZACION

3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

3.1.1. Contextualización

El plátano tiene su origen en Asia meridional, siendo conocido en el Mediterráneo desde el año 650 D.C. La especie llegó a Canarias en el siglo XV y desde allí fue llevado a América en el año 1516. El cultivo comercial se inicia en Canarias a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. El plátano macho y el bananito son propios del Sudoeste Asiático, su cultivo se ha extendido a muchas regiones de Centroamérica y Sudamérica, así como de África subtropical; constituyendo la base de la alimentación de muchas regiones tropicales.

3.1.2. Contexto Macro

El plátano es el cuarto cultivo de frutas más importante del mundo. Los países latinoamericanos y del Caribe producen el grueso de los plátanos que entran en el comercio internacional, unos 10 millones de toneladas, del total mundial de 12 millones de toneladas. Es considerado el principal cultivo de las regiones húmedas y cálidas del sudoeste asiático. Constituye una parte esencial de la dieta diaria para los habitantes de más de cien países tropicales y subtropicales.

Existe un gran número de variedades de cultivo en Oriente; cada región tiene sus propias variedades adaptadas a las condiciones climáticas locales. Sin embargo, las variedades introducidas en los trópicos americanos son mucho más limitadas, debido a que exige un clima cálido y una constante humedad en el aire y necesita una temperatura media de 26-27 °C, con lluvias prolongadas y regularmente distribuidas.

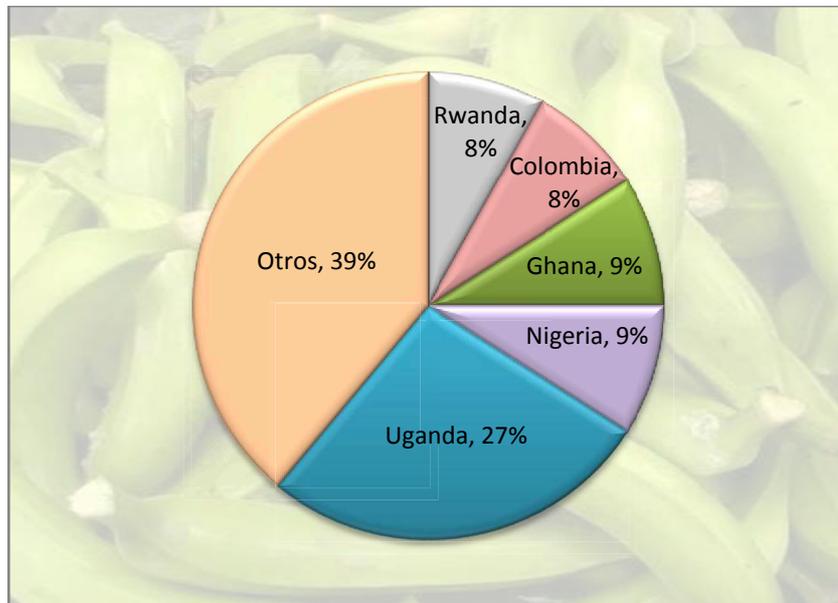
Situación mundial del cultivo

En los últimos años, la producción mundial de plátano oscila entre 33 mil millones de toneladas métricas, de lo cual un 61% de la producción pertenece a los 5 países presentados en la siguiente tabla.

A nivel mundial el país que representa la mayor producción mundial es Uganda con un 27% de la producción total, seguido de Nigeria y Ghana con un 9% de participación cada uno.

PARTICIPACION POR PAIS PRODUCTOR DE PLATANO – AÑO 2009

Gráfico 1.- País Productores de Plátano



Fuente: Análisis del Mercado para Plátano – Consultora Inga. Claudia Yasmín Gutiérrez

A continuación se especifican las áreas de cultivos de plátano de los principales países productores a nivel mundial.

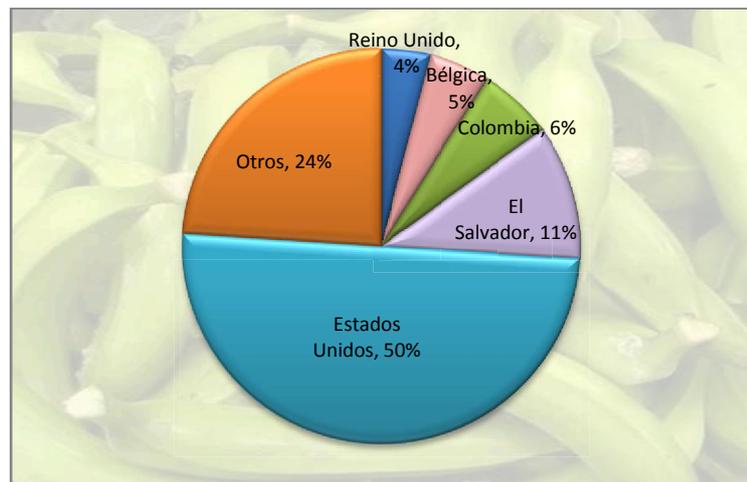
<i>AREAS Y RENDIMIENTOS – AÑO 2009</i>			
Tabla 1.- Rendimiento Plátano			
PAIS	Area cosechada (Ha)	Rendimiento (Tm/Ha)	Producción Tm
Uganda	376,500	5.50	9231,000
Nigeria	474,000	6.31	2991,000
Ghana	302,000	9.70	2930,000
Colombia	376,500	7.39	2780,642
Rwanda	360,000	7.22	2600,000

Fuente: FAOSTAT. © Estimación FAO

El mayor importador de plátano a nivel mundial es Estados Unidos con un 50 % de la participación total, seguido de El Salvador con un 11%, Colombia 6%, Bélgica 5% y Reino Unido 4%, con lo cual se determina que un 76% de la importación mundial de plátano esta destinada a los países en mención.

PARTICIPACION DE PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE PLATANO – AÑO 2009

Gráfico 2.- Participación Importadores

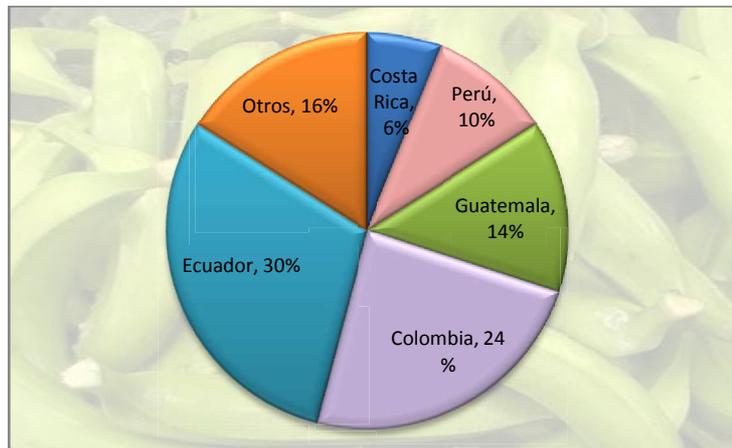


Fuente: Análisis del Mercado para Plátano – Consultora Inga. Claudia Yasmín Gutiérrez

Las exportaciones mundiales ubican a Ecuador como el principal exportador, seguido de Colombia, Guatemala, Perú y Costa Rica.

PARTICIPACION DE PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE PLATANO – AÑO 2009

Gráfico 3.- Exportadores



Fuente: Análisis del Mercado para Plátano – Consultora Inga. Claudia Yasmín Gutiérrez

La estacionalidad del plátano es todo el año, alcanzando mayores índices de producción en la época lluviosa.

Para la comercialización del plátano en los mercados internacionales, el producto debe contemplar la norma del Codex Alimentarius para dicha fruta. Además de las recomendaciones que se mencionan a continuación.

Se clasifican en tres categorías: Extra, Primera y Segunda, según la normativa europea para el plátano. Los plátanos de todas las categorías deben presentar las siguientes características:

- ✓ Verdes, sin madurar.
- ✓ Enteros.

- ✓ Consistentes.
- ✓ Sanos, se excluirán los productos atacados por podredumbres o alteraciones que los hagan impropios para el consumo.
- ✓ Limpios, exentos de materias extrañas visibles.
- ✓ Exentos de daños producidos por parásitos.
- ✓ Con el pedúnculo intacto, sin pliegues ni ataques fúngicos y sin desecar.
- ✓ Desprovistos de restos florales.
- ✓ Exentos de deformaciones y sin curvaturas anormales de los dedos.
- ✓ Exentos de magulladuras.
- ✓ Exentos de daños causados por temperaturas bajas.
- ✓ Exentos de humedad exterior anormal.
- ✓ Exentos de olores o sabores extraños.

Además las manos y manojos deben:

- ✓ Soportar el transporte y manipulación.
- ✓ Llegar en estado satisfactorio al lugar de destino a fin de alcanzar un grado de madurez apropiado tras la maduración.

Los países competidores de Ecuador en el mercado mundial son los siguientes:

- ✓ **Países de Sur América:**
En el mercado de Canadá

✓ **Martinica:**

En el mercado Francés y Británico

✓ **Costa Rica:**

En el mercado Británico.

En el Caribe, específicamente en La República Dominicana, la explotación del cultivo de plátano se realiza en pequeña escala por cerca de 40.000 agricultores, mientras que en muchos países del Asia y el Pacífico, el cultivo del plátano reviste una gran importancia socioeconómica, por ser una de las especies más cultivadas.

En el mundo, las regiones más productoras son América Latina y el Caribe y África. En Costa Rica, en regiones en donde el plátano se asocia con cultivos anuales o perennes, el promedio de área cultivada por explotación es de dos hectáreas. En Colombia más de la mitad del área cultivada pertenece a pequeños productores.

A pesar de la situación anterior, las regiones más productoras del mundo son América Latina y el Caribe que, en conjunto, producen anualmente alrededor de 7.1 millones de toneladas, sobresaliendo entre los países que la conforman Colombia y Perú, con 2.6 y 1.3 millones de toneladas, respectivamente, seguido por República Dominicana, Venezuela y Ecuador con producciones entre 340.000 y 894.000 toneladas.

Ecuador es el mayor exportador a nivel mundial de bananos o plátanos. Filipinas es el competidor más feroz, ya que sólo para el período 2003-2007 su crecimiento de oferta exportadora es del 6%, una de las tasas más altas, y para el período 2006-2007 es del 40%. Actualmente avanza a grandes pasos logrando obtener el título de segundo exportador mundial de bananos que hasta hace poco sustentaba Costa Rica.

En América Latina y el Caribe, las exportaciones están controladas por tres Transnacionales: United Brands (United Fruit Co.), conocida como Chiquita; Castie & Cook (Standard Fruit Co.) con la marca Dole, y Del Monte.

Representando casi 60% del comercio mundial de plátanos, estas tres Transnacionales pueden controlar el mercado y en gran medida, fijar las reglas del juego. Son dueños de grandes plantaciones, barcos refrigerados y organizaciones de distribución.

Estados Unidos, Europa y Japón son los principales importadores de plátanos al comprar el 80% de las exportaciones.

Estados Unidos importa de América Latina, Japón de Filipinas, China y Sudáfrica, mientras que Europa importa plátano de diversas regiones: de sus antiguas colonias (llamados plátano ACP) y de América Latina (plátanos dólar).

Europa también produce lo que se suele llamar "plátanos comunitarios", que proceden de España, Portugal, Grecia y de algunos territorios de ultramar franceses como la Martinica y Guadalupe.

Millones de personas que viven en la región de los grandes lagos en África Oriental, consumen alrededor de 250 kg/año.

En Uganda y en algunas regiones de Burundí, Kenia, Ruanda y Tanzania, es el alimento básico para el 50% de la población. También es particularmente importante en África Occidental y Central, en donde existe la tasa más alta de crecimiento demográfico del mundo.

Esta región registra altos índices de consumo per cápita, como los presentados por Gabón con 135 kg/año, Camerún y Costa de Marfil, que superan los 70 kg/año. En la región del Caribe, la República Dominicana y Haití, son los mayores consumidores de dicha región, con 135 y 74 kg, respectivamente.

En el caso de América Latina, Colombia y Ecuador, con gran tradición como consumidores de plátano, superan los 60 kg/año/per cápita.

Lo que más preocupó a los bananeros, en el Foro Internacional de Banano y Frutas Frescas 2009, es la creciente oferta de la fruta en el mercado, que para 2009 se

espera llegar a unos 30 millones de cajas. Eso implica que los precios caerán por la sobreoferta y que los productores recibirán menos recursos.

Habrà exceso de 30 millones de cajas en el mercado internacional, reducción de la demanda por la crisis financiera mundial, exigencias de nuevos requisitos y la entrada de más competencia en el negocio.

En 2005, la oferta de Latinoamérica fue de 524 millones de cajas, pero en 2008 la cifra ya fue de 592 millones. El problema se origina cuando los mercados se mantienen estables pero los productores aumentan sus embarques. Según Renato Acuña, presidente de Dole, el único país que aumenta la producción es Ecuador, que en 2008 llegó a los 262 millones de cajas que representaron el 44 % de toda la oferta de América Latina. En Ecuador está prohibido sembrar más banano, sin embargo, cada año aumenta su producción y ahora ya hay cerca de 180 mil hectáreas. Colombia y Costa Rica se mantienen y hasta se reducen las plantaciones.

Ecuador concentra sus ventas a los mercados de Rusia y Europa del Este, que el año pasado representó 127 millones de cajas. Le siguió la Unión Europea (UE) con 67 millones y EE.UU., con 46 millones. En cambio, Costa Rica y Colombia prefieren a EE.UU. y la UE como sus principales mercados para la producción.

Las ventas de banano en el mercado local generaron cerca de USD 1 300 millones y

se convirtieron en el segundo rubro de las exportaciones luego del petróleo. Para los expertos, la continuidad de los productores en las preferencias de los consumidores dependerá de los nuevos requisitos que se exigen. Una de ellas es la certificación Globalgap, que piden los mercados europeo y estadounidense. Esta certificación implica mayor control, calidad y trazabilidad del proceso de cultivo, producción, comercialización y exportación.

De acuerdo con información de la FAO, en el 2008 la superficie sembrada de plátano y banano a nivel mundial fue de 10.21 millones de has., en el 2008 se produjo un total de 125.05 millones de ton. de Plátano y Banano en el mundo.

La producción mundial del Plátano en el periodo 1998-2008 se incremento aproximadamente 36% al pasar de 92.16 a 125.05 millones de toneladas.

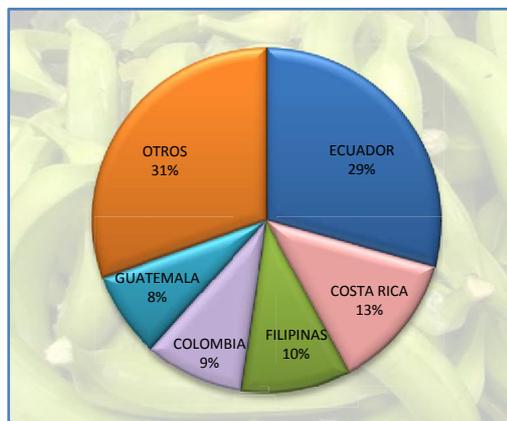
De acuerdo con información de la FAO, en el 2008 se obtuvo un rendimiento promedio mundial de 189,047hg/ha. Los principales países exportadores de plátano durante 2008 fueron Ecuador, Filipinas y Costa Rica.

PRINCIPALES PAISES EXPORTACIONES DEL PLATANO EN EL 2008

Tabla 2.- Exportaciones Plátano 2008

PAIS	VOLUMEN (TON)	VALOR (1000 \$)
Ecuador	5,174,565.00	\$1,282,036.00
Costa Rica	2,272,332.00	\$675,406.00
Filipinas	1,793,930.00	\$856,447.00
Colombia	1,639,833.00	\$531,765.00
Guatemala	1,408,804.00	\$300,484.00
Otros	5,377,054.00	\$3,603,491.00
TOTAL	17,666,518.00	\$7,249,629.00

Gráfico 4.- Exportadores 2008



Fuente: FAOSTAT. © FAO Dirección de Estadística 2009

Fuente: FAOSTAT. © FAO Dirección de Estadística 2009

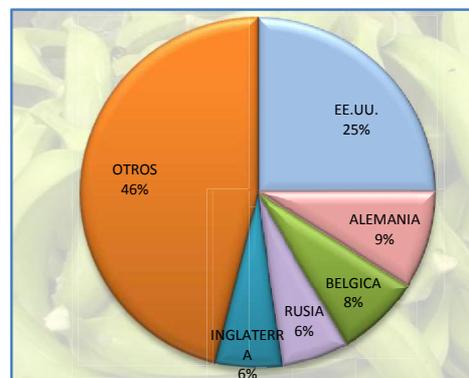
Los principales países importadores, en este mismo año fueron Estados Unidos, Alemania y Bélgica. La principal fracción arancelaria es 8030001.

PRINCIPALES PAISES IMPORTACIONES DEL PLATANO EN EL 2008

Tabla 3.- Importadores Plátano 2008

PAIS	VOLUMEN (TON)	VALOR (1000 \$)
Estados Unidos	4,003,801.00	\$ 1,126,925.00
Alemania	1,437,338.00	\$ 1,031,951.00
Belgica	1,238,327.00	\$ 1,476,645.00
Rusia	978,504.00	\$ 584,486.00
Inglaterra	977,348.00	\$ 680,407.00
Otros	7,393,857.00	\$ 4,526,373.00
TOTAL	16,029,175.00	\$ 9,426,787.00

Gráfico 5.- Importaciones 2008



Fuente: FAOSTAT. © FAO Dirección de Estadística 2009

Fuente: FAOSTAT. © FAO Dirección de Estadística 2009

La Unión Europea, Estados Unidos y Japón están aumentando progresivamente el consumo de este producto. La Unión Europea es el destino más atractivo ya que, a pesar de la barrera de los 174 dólares por tonelada, ha aumentado en un 24% su consumo desde 2006. Un punto a favor del banano es que en el viejo continente es la estrella de las estanterías, ya que es el fruto más demandado. Japón, por su lado, ha aumentado su consumo gracias a la campaña Banana Diet.

Características cuantitativas y cualitativas de la "Demanda Potencial" y el "Consumo aparente".- En Ecuador el consumo del plátano es generalmente frito o cocinado, dependiendo de los gustos de las personas. En el mercado existe una mayor demanda de plátano Dominicano por ser este un producto fácil de adquirir, las personas lo consumen por que rinde más debido a su tamaño y este se puede usar en muchos preparados.

Oferta exportable en Ecuador

Según datos del Banco Central del Ecuador, en el 2007 el total de exportaciones del Banano y el Plátano ascendió a 5.288.867,25 toneladas, equivalente a USD 1.302.734,71 dólares, teniendo una variación porcentual del 7,35 en relación al año anterior, de las cuales el 20% estuvo dirigida a Estados Unidos; sin embargo, en relación al año anterior, la exportación a Estados Unidos decreció un 14,85%. La mayor exportación fue hacia Rusia (24%) donde se exportó 127.1524,7 toneladas

(317.677,02 dólares), tuvo un incremento de 18,94% en relación al año anterior. Luego en menor porcentaje se exportó a Italia (19%), Alemania (8,5%), Bélgica (7%), Argentina (3%), Chile (3%), Turquía (2%), Yugoslavia (4%), etc. En el Anexo 1 adjunto tabla con datos del Banco Central.

En el 2008 el total de exportaciones del Banano y el Plátano ascendió a 5.357.535,38 toneladas, equivalente a USD 1.639.703,8 dólares, teniendo una variación porcentual del 25,87 en relación al año anterior, de las cuales el 19% estuvo dirigida a Estados Unidos. La mayor exportación fue hacia Rusia (26%) donde se exportó 1.397.096,82 toneladas (454.303,62 dólares), tuvo un incremento de 43,01% en relación al año anterior. Luego en menor porcentaje se exportó a Italia (18%), Alemania (10%), Bélgica (8%), Argentina (4%), Chile (3%), etc. En el Anexo 1 adjunto tabla con datos del Banco Central.

De enero a agosto de 2009 el total de exportaciones del Banano y el Plátano ascendió a 3798.052,92 toneladas, equivalente a USD 1.286.710,53 dólares, de las cuales el 24% estuvo dirigida a Estados Unidos, 23% a Rusia, luego en menor porcentaje se exportó a Italia (18%), Alemania (9%), Bélgica (6%), Argentina (3%), Chile (3%), etc. En el Anexo 1 adjunto tabla con datos del Banco Central.

El total de exportación de Banano o Plátano por tipo se detalla a continuación:

EXPORTACIONES DE BANANO O PLATANO POR TIPO

Tabla 4.- Exportaciones por tipo

DESCRIPCION	2007	2008	2009
	(ENERO / DICIEMBRE)	(ENERO / DICIEMBRE)	(ENERO / AGOSTO)
	VALOR FOB	VALOR FOB	VALOR FOB
	(MILES USD)	(MILES USD)	(MILES USD)
Bananas o platanos tipo cavendish valery, frescos	1,250,944.85	1,578,722.49	1,239,561.18
Bananas o platanos tipo plantain (platano para coccion), frescos	32,616.64	43,375.23	37,830.20
Demas bananas o platanos, excepto tipos plantain y cavendish valery, frescos	18,921.52	13,230.82	7,188.28
	68.68	4,074.19	2,019.06
Bananas o platanos, secos	183.02	301.07	111.81
TOTAL GENERAL	1,302,734.71	1,639,703.80	1,286,710.53

Fuente: Banco Central del Ecuador

Niveles de Productividad

Tomando los datos de las bases estadísticas agrícolas proporcionadas por la FAO (Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), se procedió a seleccionar los rendimientos de los principales países exportadores de plátano, así como también algunos países que pueden representar una fuerte competencia para el Ecuador.

Más allá de la situación comercial, el intercambio de técnicas agrícolas e investigativas es lo que se promueve en la Cumbre Mundial de Banano, que se celebra en Guayaquil cada dos años, donde se discuten la aplicación de un buen manejo de tierra, agua, fungicidas y hasta de población dedicada a la producción bananera.

Según Rodolfo Benítez, de la Asociación de Graduados de Zamoranos y Earth, Ecuador que desde enero a septiembre de 2009 vendió más de 203, 6 millones de cajas de banano aparte de ser el principal exportador mundial también se convierte en el principal exponente de tecnología de punta.

En la cumbre mundial, los investigadores nacionales e internacionales también tuvieron un espacio para discutir sobre los problemas que acarrea la Sigatoka Negra en la producción del banano ecuatoriano. (NMCH). En el país, la hectárea representa 1500 cajas, y en el exterior 2000.

3.1.3. Contexto Meso

En el Ecuador la producción y exportación del plátano barraganete constituye una fuente de trabajo y de ingresos para miles de familias tanto del campo como de la ciudad, que laboran en las diferentes actividades, que van desde la siembra, como el manejo y control fitosanitario de las plantaciones, llegando al corte y traslado de la fruta a las empacadoras, donde recibe el tratamiento previo al embalaje y traslado a los puntos de embarque.

El cultivo del plátano en el país se ha constituido en un renglón de gran importancia socioeconómica, desde el punto de vista de seguridad alimentaria y generación de empleo, pues se estima que el cultivo genera 142.515 empleos permanentes por

año, es decir, estarían ocupadas 36.000 familias, en promedio, destinadas a las labores del cultivo en todo el país.

Cada 3 meses se reúne el Consejo Consultivo del Plátano para revisar el precio mínimo a pagarse por el producto; en la reunión realizada en julio de 2009 no tuvo consenso, fueron los Ministros de Agricultura y de Industrias los que determinaron el valor de la caja de plátano de exportación en 5.53 dólares, como mínimo.

La Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador (Fenaprope), se ha pasado denunciando que la mayoría de exportadores e intermediarios pagan apenas 2 y 3 dólares por cada caja.

A inicios de agosto la situación cambió porque bajó la producción y empezó a subir el precio, a tal punto que a inicios de Agosto de 2009 se llegó a pagar entre 7.50 y 8 dólares la caja, pero la alegría duró poco porque las exportadoras bajaron el precio a 5 y 5.50 dólares.

En la siguiente tabla se muestran las exportaciones mensuales de banano en el Ecuador, de acuerdo a información del Banco Central del Ecuador.

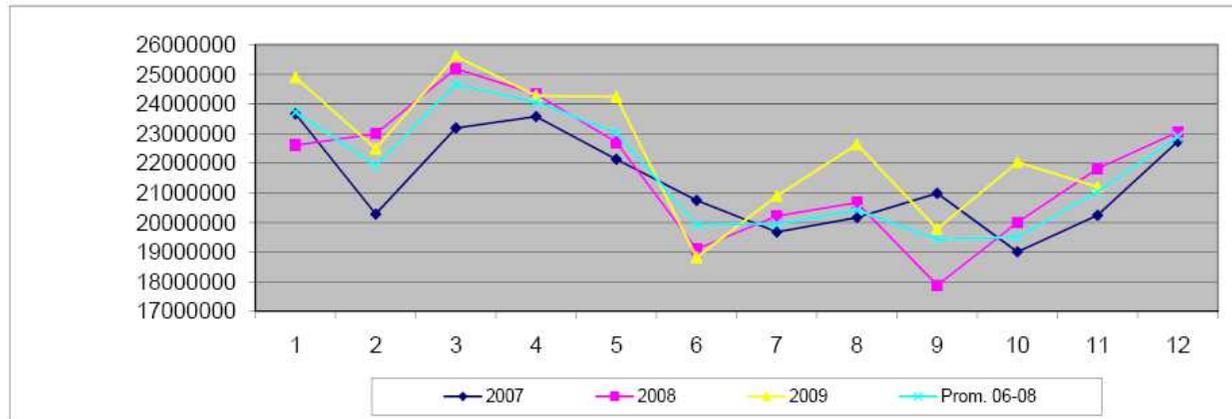
EXPORTACIONES MENSUALES DE BANANO

Tabla 5.- Exportaciones Banano 2008

		2007	2008		2009		Variaciones	
	Mes	Cajas	Cajas	Cre. / Decre.	Cajas	Cre. / Decre.	Var. Abs.	Var. Rel.
1	Enero	23.668.964	22.606.606		24.900.120		2.293.514	10,15
2	Febrero	20.283.727	22.994.893	1,72	22.487.772	- 9,69	(507.121)	- 2,21
3	Marzo	23.186.184	25.192.153	9,56	25.610.004	13,88	417.851	1,66
4	Abril	23.574.173	24.331.279	- 3,42	24.277.706	- 5,20	(53.573)	- 0,22
5	Mayo	22.132.326	22.710.849	- 6,66	24.238.454	- 0,16	1.527.605	6,73
6	Junio	20.746.705	19.101.761	- 15,89	18.819.120	- 22,36	(282.641)	- 1,48
7	Julio	19.678.456	20.219.045	5,85	20.891.481	11,01	672.436	3,33
8	Agostog	20.167.493	20.671.964	2,24,	22.634.980	8,35,	1.963.016	9,50,
9	Septiembre	20.986.241	17.880.071	- 13,51	19.782.435	- 12,60	1.902.364	10,64
10	Octubre	19.010.100	19.999.570	11,85	22.034.383	11,38	2.034.813	10,17
11	Noviembre	20.246.064	21.816.846	9,09	21.203.867	- 3,77	(612.979)	- 2,81

TOTALES **233.680.433** **237.525.037** **246.880.322** 9.355.285 3,94

Promedio Men 21.243.676 21.593.185 22.443.666
Minimo Octubre Septiembre Junio
Maximo Enero Marzo Marzo



COMPARATIVO DE LAS EXPORTACIONES POR DESTINO

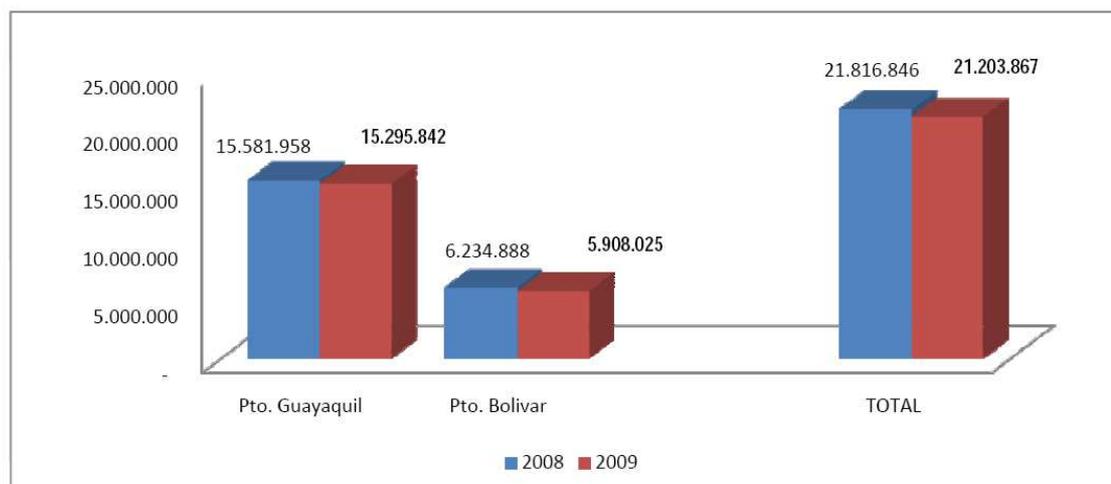
Tabla 6.- Exportaciones por Destino

	2008	2009	%
EUROPA DEL ESTE	6.035.806	10.336.743	71,26
ORIENTE	2.284.577	2.982.321	30,54
ESTADOS UNIDOS	42.028.923	53.659.076	27,67
MAR DEL NORTE / BALTICO	48.032.086	48.227.824	0,41
MEDIO ORIENTE	5.263.346	5.163.912	- 1,89
MEDITERRANEO	56.298.977	53.600.606	- 4,79
RUSIA	54.987.303	52.158.532	- 5,14
CONO SUR	15.948.685	14.779.839	- 7,33
AFRICA	5.307.590	4.784.259	- 9,86
OCEANIA	1.337.744	1.187.210	- 11,25
TOTAL	237.525.037	246.880.322	3,94

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

EXPORTACIONES POR PUERTO

Gráfico 6.- Exportaciones por Puerto



Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

La producción nacional del cultivo del plátano ha presentado un incremento desde el año 2002 hasta el año 2009, de un 36,10%, considerando que en los años 2004, 2005 y 2007 se producción disminuyó; sin embargo, desde el año 2008 al 2009, ha registrado una variación ascendente del 11,64% y 13,97% respectivamente, tal como se puede apreciar en la siguiente tabla.

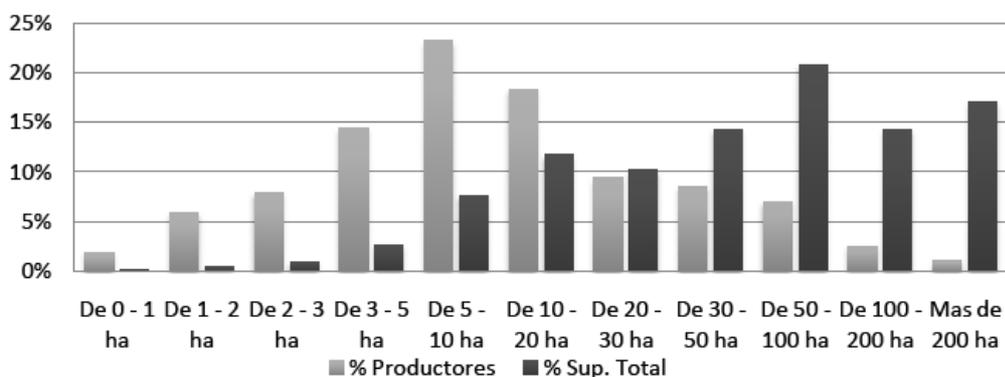
SUPERFICIE Y PRODUCCION DEL CULTIVO , SEGUN REGION Y PROVINCIA																
BANANO (Fruta fresca)																
REGIÓN Y PROVINCIA	SUPERFICIE COSECHADA (Has)								PRODUCCION TM							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total Nacional	229,622	233,813	226,521	221,085	209,350	197,410	215,521	216,115	5,611,438	6,453,806	6,132,276	6,118,425	6,127,060	6,002,302	6,701,146	7,637,324
Región Sierra	35,047	39,495	39,358	40,060	36,789	29,459	34,281	35,718	386,190	336,438	393,677	412,591	375,817	262,529	299,039	367,001
Región Costa	186,488	186,281	178,536	173,816	164,269	162,076	177,783	176,026	5,167,795	6,067,359	5,681,638	5,656,179	5,718,051	5,724,822	6,380,616	7,257,807
Región Oriental	8,086	8,037	8,628	7,209	8,293	5,875	3,457	4,371	57,452	50,009	56,961	49,655	33,192	14,951	21,491	12,516
Región Sierra																
Azuay	1,882	1,964	1,718	1,941	1,791	728	361	352	639	10,322	5,796	4,908	4,635	1,409	694	298
Bolívar	744	6,612	5,962	8,196	7,288	9,269	9,120	7,073	5,201	15,946	18,285	23,627	37,516	27,789	14,949	16,272
Cañar	6,265	6,379	6,330	6,079	5,072	5,667	6,190	5,095	159,256	167,943	165,029	196,470	176,711	136,007	123,884	149,745
Carchi						49							154			
Cotopaxi	5,221	5,129	4,856	3,980	4,349	2,279	3,666	3,753	108,708	91,323	126,518	111,574	104,472	49,779	102,908	135,193
Chimborazo	503	633	456	799	681	372	522	789	1,334	1,767	2,156	2,389	3,554	800	971	1,345
Imbabura	1,082	397	258	343	522	128	71	419	2,066	534	649	766	2,757	229	409	1,562
Loja	14,351	14,706	14,417	14,337	12,830	6,887	10,489	15,111	73,991	37,723	42,913	40,716	14,354	12,109	14,312	37,915
Pichincha	4,999	3,674	5,360	4,384	4,205	4,130	3,834	778	34,993	10,881	32,333	32,141	31,662	34,406	40,871	6,258
Tungurahua					2		27						2		41	
Sto.Domingo Tsch.								2,348								18,412
Región Costa																
El Oro	53,511	55,730	52,059	50,937	47,537	52,404	59,147	54,557	1,420,937	1,915,876	1,550,654	1,643,974	1,479,036	1,901,074	2,104,645	1,861,662
Esmeraldas	20,549	18,882	18,828	16,897	14,668	12,016	12,751	11,448	125,496	164,380	86,381	98,071	89,456	42,336	49,660	56,776
Guayas	45,887	43,410	44,000	44,012	43,756	39,275	41,611	39,250	1,499,383	1,644,074	1,681,440	1,573,432	1,706,536	1,549,196	1,766,793	1,554,655
Los Ríos	52,203	53,723	50,118	49,291	50,648	50,496	52,721	62,046	2,077,467	2,270,973	2,290,433	2,257,812	2,273,532	2,179,639	2,421,374	3,744,583
Manabí	14,337	14,537	13,530	12,679	7,661	7,883	11,552	8,635	44,512	72,057	72,731	82,891	169,489	52,576	38,143	37,190
Santa Elena								88								2,941
Región Oriental																
Nororient	913	653	942	882	1,380	1,184	816	480	4,584	4,455	2,148	2,026	5,870	3,029	5,940	628
Centro-Surorient	7,173	7,383	7,686	6,326	6,913	4,691	2,642	3,892	52,869	45,554	54,813	47,628	27,322	11,921	15,551	11,888

Tabla 7.- Producción Nacional del Cultivo Plátano

Fuente: SISTEMA ESTADÍSTICO AGROPECUARIO NACIONAL – SEAN - INEC

ESTRUCTURA PRODUCTIVA BANANERA DEL ECUADOR

Gráfico 7.- Estructura Productiva Bananera



Fuente: Registro bananero 2006.

El país cuenta con 180.000 hectáreas cultivadas en 9 provincias del Ecuador, de las cuales Los Ríos, El Oro y Guayas son las de mayor importancia.

Ecuador registró en el 2009 5,9 millones de hectáreas de tierras cultivadas, lo que representó un crecimiento de 0,48 por ciento con respecto a 2008, de acuerdo a informe del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Inec).

Respecto a la producción de banano, producto del que Ecuador es el principal productor y exportador en el mundo y cuya venta le supone al Estado el segundo rubro de ingresos por exportación, después del petróleo, llegó en 2009 a 7,6 millones de toneladas métricas, 13,97 por ciento más que lo registrado en 2008.

La superficie cosechada de banano también se incrementó 0,27 por ciento y la provincia de Los Ríos fue la que más se dedicó al manejo y explotación de este cultivo, al obtener 49,03 por ciento de la producción a nivel nacional.

La distribución de los tipos de productores es bastante heterogénea, así en la provincia de El Oro se encuentra el 47% del total de productores, de ellos, el 90 % posee superficies menores a 30 ha. En la provincia del Guayas está el 31 % de los productores, de los cuales 72% poseen menos de 20 ha. En cambio, en la provincia de Los Ríos, se encuentra el 13 % de los productores pero representa un 32% de toda la superficie cultivada, los pequeños productores con menos de 10 ha solo representan el 15% de los productores, es decir, esta es la provincia donde se encuentran las grandes y medianas propiedades (SIPAE, 2009).

La estructura del mercado presenta una elevada concentración: los productores pequeños (con unidades de 1 a 20 ha) representan el 71% del total de productores, pero generan apenas el 16% de la producción bananera. En cambio el 3.5% de los productores grandes concentran el 45% de toda la producción de banano en el país (SIPAE, 2009).

El Banano de Exportación está localizado en la Región Costa. Para el año 2009 las provincias de: Los Ríos, El Oro y Guayas aportan con el 72.12% de Superficie Cosechada a nivel nacional. La Provincia de Los Ríos, es la que más se dedica al manejo y explotación de este cultivo, con el 28,71% a nivel nacional, seguido de las

provincias de El Oro y Guayas con el 25.24 y 18.16% respectivamente, de igual forma, la provincia de Los Ríos cuya superficie dedicada al manejo de este cultivo es superior a las otras provincias, también su aportación en la producción para el país es la más alta con 49.03% de toneladas métricas, seguido de la provincia de El Oro y Guayas con una aportación al país del 24.38 y 20.36% de toneladas métricas respectivamente; sin embargo, las provincias de El Oro y Guayas a pesar de su contribución alta en cuanto a la producción con respecto a las demás provincias, este año ha disminuido considerablemente su producción con relación al año 2008¹.

Adicionalmente desde hace varios años, muchos exportadores grandes están insertos como grandes productores, tal es el caso de Álvaro Noboa, con su Corporación Noboa (marca bonita banana), o Segundo Wong con su empresa Reybanpac (marcas propias y contrato con chiquita), y Eduardo Palacios con Palmar (marcas propias) y UBESA/Dole.

3.1.4. Contexto Micro

La producción de plátano de la variedad barraganete, utiliza en la Provincia de Manabí 38.793 Ha que están en manos de 2.080 productores en 9.624 propiedades; que generan anualmente 5 millones de racimos y alrededor de 4 millones de cajas que se movilizan a los EEUU, Colombia, Perú, Chile y Europa.

¹ Resumen Ejecutivo del Sistema Estadístico Agropecuario Nacional SEAN

El plátano barraganete es una posibilidad de producción que están fomentando en Chone, cantón que, según los técnicos, tiene todas las características para que el producto se desarrolle en excelentes condiciones, logrando calidad de exportación. Frente a estas posibilidades, la Asociación de productores de plátano barraganete aglutina a 80 personas, la mayoría de las cuales ha sembrado y otros esperan la cosecha, las mismas que a la postre permite un fomento adecuado en la economía del cantón.

La Asociación de Productores de Plátano Barraganete” de la ciudad de Chone, sembró en el año 2006, 300 hectáreas y su primera venta fue a la empresa Ecuaplátano, que envió a Chone un container para 1.080 cajas. Esto significó un éxito para los productores ya que el inicio era lo más difícil para demostrar “que sí se puede”. La transacción comercial representó 4.644 dólares que el cantón necesita para salir de la crisis. Ecuaplátano pagó el precio oficial, 4,30 dólares la caja, y exportó el producto a La Florida, Estados Unidos. La comparación que hacen es que para lograr esa suma tendrían que vender 200 vacas. 4 libras debe pesar cada caja con plátano barraganete para la exportación a Estados Unidos.

Del 2007 al 2009 tuvo una producción de 2000 cajas por semana lo cual permitía llenar un contenedor, el mismo que se vendía a intermediarios, los cuales a su vez el 90% era enviado a La Florida EE.UU., un 5% se destina a España, el 5% restante hacia Colombia, siendo el mayor productor el licenciado Raúl Andrade. En el año

2008, la empresa DOLE, realizó la compra directa a la Asociación de Productores de Plátano barraganete”.

El sector bananero se encuentra en un proceso de mejoramiento continuo, por lo que las haciendas están implementando distintas certificaciones internacionales como GlobalGap, Rain Forest Alliance, entre otras. De igual manera el gremio exportador (AEBE) se encuentra en un proceso de elaboración e implementación de un sello de Responsabilidad Social.

De igual manera, la agricultura orgánica tiene un crecimiento importante en Ecuador, es así que en el caso del banano ya existen aproximadamente 17.700 hectáreas certificadas, de acuerdo a la última información recopilada por la Cooperación Técnica Alemana GTZ en Diciembre del 2007.

Tomando como base el número de hectáreas cultivadas y la forma de explotación, se pueden establecer cuatro categorías de productores, así: pequeño, mediano, grande y empresarial, cuyo sistema predominante de cultivo corresponde al asociado, y en menor escala al monocultivo.

En todos los casos la producción, con excepción del colono que corresponde a la categoría de pequeño productor que la dedica al autoconsumo y a la alimentación animal, los demás productores según el volumen producido, la comercializan en forma local, nacional o la exportan.

Las explotaciones de tipo empresarial y, en algunas ocasiones los grandes productores poseen asistentes técnicos de carácter particular, mientras que la mayoría de minifundistas y pequeños productores, no disponen de este servicio.

3.2. ANALISIS CRÍTICO

Los productores del plátano barraganete del norte de Manabí, durante el año 2008 vivieron un período de bonanza, debido a que el precio del plátano subió considerablemente en la principal zona del cultivo de exportación de la fruta, lográndose comercializar la caja entre siete y ocho dólares.

La inestabilidad política internacional que vive el Ecuador, genera en los actuales momentos una verdadera incertidumbre en la exportación del plátano barraganete debido a que en las fincas productoras de Chone se paga actualmente dos dólares la caja de la fruta, generando desconcierto en los agricultores de la zona. A ello se suma el elevado costo de los insumos que están haciendo preveer una inminente quiebra.

La ubicación privilegiada de Ecuador en los últimos años como uno de los principales países exportadores de plátano barraganete, se encuentra seriamente afectada; por lo tanto, de no estimular y controlar la producción y comercialización del plátano, así como delinear las estrategias y políticas que fortalezcan la

competitividad a la exportación del producto, donde esten inmersos los Ministros de Agricultura y Ganadería y de Comercio Exterior, se avisa momentos críticos a la exportación del plátano barraganete.

Es de importancia la creación de un Consejo Consultivo que delinie acciones para controlar los precios de sustentación del plátano de exportación para que sean estos quienes emitan políticas verdaderas en beneficio de los productores plataneros y el diseño de éstas políticas deben ser ajustadas a los costos de producción.

Colombia, Venezuela y Ecuador principales países exportadores de América del sur tienen oportunidades en el mercado estadounidense debido a que este país demanda y consume plátano y en los actuales momentos es considerado el principal socio comercial.

Las épocas de exportación a los Estados Unidos son durante todo el año, teniendo como picos en Colombia los meses de Julio y octubre, Guatemala en los meses de febrero y noviembre, Costa Rica en marzo y mayo y en Ecuador en el mes de marzo. Debido a que las exportaciones de los principales países exportadores han aumentando en los últimos años y que los mercados consumidores también han aumentado el consumo en los últimos años, se puede asumir que por lo menos en los próximos años seguirán aumentando las exportaciones de plátano.

Por otro lado, los productores del plátano barraganete de la ciudad de Chone se ven afectados por los bajos precios que les pagan las empresas o los exportadores, pagándoles un precio muy por debajo de lo establecido por el Magap, lo que les impide su desarrollo y crecimiento; de tal forma que de no encontrar soluciones para que los agricultores y los miembros de la asociación mejoren su productividad e implementen formas de comercialización y exportación adecuadas, esta problemática puede afectar negativamente al fomento de la economía del cantón.

3.3. PROGNOSIS

Según previsiones realizadas por la FAO, la demanda mundial de banano crecerá en un 3 %, la oferta mundial será de cerca de 13 millones de toneladas, lo que producirá una sobre oferta porque la demanda es de un poco más de 12 millones. Razón por la cual no se avizora que los precios internacionales puedan mejorar.

La comercialización del plátano está en auge y es, en valor, el segundo producto alimenticio después del café. En el campo de las frutas, el plátano es el número uno. Siendo un artículo de exportación muy pedido en un mercado internacional animado.

En el corto plazo se espera mayor apoyo por parte del Gobierno, en la regulación de la producción y exportación del plátano, de tal forma que se pueda controlar el precio pagado al productor y al exportador, que se de capacitación en la tecnificación del cultivo, y apoyo en la dotación de fertilizantes de tal forma que se pueda aprovechar al máximo la cosecha plantada, lo que permitirá dinamizar la economía del cantón.

En el mediano plazo, se espera que con el Proyecto Carrizal Chone se logre duplicar la producción de plátano en el sector, a través del riego tecnificado, logrando un crecimiento significativo tanto en las plantaciones, volúmenes de producción y exportación. El Proyecto Carrizal Chone está interesado en impulsar las plantaciones de plátano orgánico.

En el largo plazo, se espera que el plátano sea el principal producto exportable del Ecuador, convirtiéndose además en el producto estrella de la Provincia de Manabí.

3.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera la producción y exportación del plátano barraganete hacia mercados de La Florida - Estados Unidos fomenta la economía en la Asociación de Productores de la ciudad de Chone?.

3.5. PREGUNTAS SIGNIFICATIVAS

Frente a este contexto es necesario plantearse las siguientes interrogantes:

¿Cuál es el volumen de producción y exportación de plátano barraganete que genera la Asociación de Productores de la ciudad de Chone hacia los mercados de La Florida - Estados Unidos que permita fomentar su economía?

¿Cuál es la producción promedio de plátano barraganete que genera la Asociación de Productores de la ciudad de Chone?

¿Hacia qué mercados de exportación comercializa la Asociación de Productores de Plátano barraganete de la ciudad de Chone?

3.6. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

CAMPO : Economía

ÁREA : Comercio Exterior

ASPECTO : Comercial

TEMA : Producción y exportación del plátano barraganete que genera la Asociación de Productores de la ciudad de Chone hacia mercados de La Florida - Estados Unidos, frente al fomento de la economía.

PERIODO : 2007 – 2009

DELIMITACIÓN ESPACIAL : Producción y exportación del plátano barraganete que genera la Asociación de Productores de la ciudad de Chone hacia los mercados de La Florida - Estados Unidos.

3.7. JUSTIFICACIÓN

Las fuentes vitamínicas del plátano y su bajo costo en la canasta básica familiar han permitido que la producción se mantenga en el mercado interno; pero, además la demanda internacional del plátano barraganete 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, razón por la cual permite que se justifique el presente trabajo investigativo.

Complementario a lo antes mencionado, el plátano barraganete 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, particularmente los que genera el cantón Chone y gran parte de la zona norte de Manabí.

El banano en el Ecuador es un producto estratégico no sólo por su importancia económica sino también por la generación de empleo, inversión, y demás encadenamientos con actividades relacionadas y no vinculadas a esta cadena productiva².

La investigación planteada es factible en su realización, por cuanto existen todos los recursos humanos, materiales y económicos, así como el acceso a las fuentes de información, primarias y secundarias.

Además, los resultados obtenidos servirán de base a futuras investigaciones que sobre el presente tema se pudieren realizar, siendo beneficiarios directos los miembros de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete de la ciudad de Chone, por cuanto se logrará establecer el fomento de la economía de sus productores, logrando incrementar su productividad, y su volumen de exportaciones, y se consideran como beneficiarios indirectos de la inversión a los habitantes del cantón en general, puesto que al fomentar la economía de los miembros de la asociación, éstos contribuirán con el incremento de consumo de bienes y servicios ofertados en el cantón.

Chone tiene buenas posibilidades para el fomento de este negocio por las características de su suelo y las horas luz solar que recibe (heliofonía). El aporte de

² http://sigagro.flunal.com/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=100

la presente investigación a los miembros de la asociación y al cantón en general es de tal importancia, puesto que permitirá establecer las directrices para mejorar sus volúmenes de exportaciones y/o establecer canales de comercialización que les permita obtener mejores precios para su producto, lo que sin duda mejorará su economía.

3.8. OBJETIVOS

3.8.1. Objetivo General

Investigar la producción y exportación de plátano barraganete que genera la Asociación de Productores de la ciudad de Chone hacia los mercados de La Florida - Estados Unidos para determinar el fomento de su economía, en el periodo 2007 - 2009.

3.8.2. Objetivos Específicos

- ✓ Establecer la producción promedio de plátano barraganete que genera la Asociación de Productores de la ciudad de Chone.

- ✓ Determinar si el mercado actual de exportación (La Florida – Estados Unidos) donde comercializa la Asociación de Productores de Plátano Barraganete de la ciudad de Chone debe mantenerse, o se debería buscar otros mercados que tengan menos competencia, o sean más atractivos.

- ✓ Identificar la influencia económica que ha tenido la ciudad de Chone generada por la producción y exportación del plátano barraganete de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete.

IV. MARCO TEÓRICO

4.1. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

CAPITULO I : EL CULTIVO DEL PLATANO

4.1.1. *Nombre científico*

Al plátano se lo conoce con el nombre científico de *Musa spp* (Familia: Musaceae). Sin embargo, también se lo conoce como: Plátano, Wildbanana, barraganete, butuco, mangolo, rulo, murrayo, pacoba. Y dentro de las variedades encontramos por ejemplo: Horton, Barraganete.

4.1.2. *Exigencias del cultivo*

Clima:	Trópico, sub trópico, cálido
Temperatura:	20º – 26ºC
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 (BH) y Bosque muy húmedo (BmH)

4.1.3. *Sistemas de Multiplicación*

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 56º C, por espacio de media hora para desinfectarlos y limpiar de propágulos de parásitos.

4.1.4. *Siembra*

Se necesita de plantas vigorosas, sanas, procedentes de meristemas y desarrolladas en pilonera, y se puede sembrar a una distancia de de 2.6 x 2.6 m 2.25 x 2.25 m en cada tallo una mata, con un densidad de 1500 y 2000 plantas por Ha., preferiblemente al inicio del período de lluvias³. La cosecha tiene un periodo de 12 – 18 meses, y tiene una vida económica de ocho años, con densidades de plantas menores, y de cuatro años con densidades mayores.

4.1.5. *Técnicas de cultivo*

Se debe poner especial atención en la selección del terreno, especialmente en el nivel, cuidando de encharcamientos, desniveles, eliminando las piedras y terrones grandes del terreno. Los drenes deben profundizarse de tal forma que se procuren eliminar los excedentes de humedad en un perfil de unos 1.2 metros.

³ Belalcázar, S. et al 1991. Manejo Integrado de Plagas. En: El Cultivo del plátano en el trópico. Inibap, ICA, CIID, Comité Departamental de Cafeteros del Quindío. 376 p.

El trazado de la plantación, se debe realizar considerando la dirección del viento, y siguiendo el recorrido del sol. En lo que respecta al hoyado, éste de ser de 0.30 x 0.40 cm de acuerdo con la estructura y textura del suelo.

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. 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.

DOSIS DE REFERENCIA DE FERTILIZANTES QUÍMICOS

Tabla 8.- Dosis Fertilizantes

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

Fuente: www.solagro.com.ec

Los hijuelos se los practica de tres a cuatro veces al año, para evitar sobre poblaciones, y la selección de éstos se la realiza en función de las hojas, que sean en forma de espada, aguja o flecha. Se deben eliminar 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. 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. 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.

Para proteger el racimo, éste se cubre con una funda de plástico, que favorece el aumento de grosor, daños mecánicos y los protege del ataque de insectos. Hay que tener especial cuidado con las malezas, ya que no solamente compiten por nutrientes o humedad, algunas de ellas son portadoras de virus o nemátodos como *Radopholus similis*⁴.

4.1.6. Tipos de drenajes

Es uno de los factores de mayor importancia al establecer el cultivo, ya que guarda gran relación con la vida útil y calidad de la plantación, con la posibilidad de mecanización de ciertas labores, facilidad de cosecha y manejo de problemas fitosanitarios. Debe estar cerca a fuentes de agua, con vías de acceso y tener buenos drenajes o posibilidad de realizarlos.

⁴ Belalcázar, S. et al 1991. Manejo Integrado de Plagas. En: El Cultivo del plátano en el trópico. Inibap, ICA, CIID, Comité Departamental de Cafeteros del Quindío. 376 p.

Los drenajes se deben realizar en regiones húmedas, donde la precipitación anual es alta y los suelos son planos o ligeramente ondulados. Su objetivo es la evacuación del exceso de agua que se encuentre bien sea en la superficie del suelo o a mayor profundidad, propiciando así buenas condiciones de aireación en la zona radicular.

4.1.7. Proceso de la Siembra

Una vez preparado el terreno y establecidos los drenajes, se procede a realizar la siembra, la cual está condicionada por factores climáticos, principalmente la precipitación. Para su realización se deben seguir los siguientes pasos:

- Realizar el trazado; es decir, marcar con estacas, los sitios donde quedarán las semillas. Los sistemas más utilizados son triángulo y cuadro.
- Apertura y preparación de los huecos, cuyo tamaño dependerá del tamaño de la semilla. Se recomiendan huecos de 30x30x30 a 40x40x40 cm. Es conveniente agregar 2 -3 kg. de abono orgánico al fondo del hoyo junto con el suelo correspondiente a la capa más superficial, para propiciar un mejor desarrollo de las raíces; luego se procede a la colocación del cormo o ñame en el hueco, para luego taparlo con el resto de suelo que se sacó de allí. El suelo

de relleno se debe apisonar para evitar que queden cámaras de aire que faciliten pudriciones de las raíces por encharcamiento.

La densidad de siembra influye sobre el rendimiento, producción y vida útil de las plantaciones. La distancia a la que se siembre una planta de otra depende de la fertilidad del suelo y del mercado final en cada localidad. La siguiente tabla muestra algunas distancias de siembra y la población que se obtiene por hectárea⁵.

DISTANCIA DE SIEMBRA EN PLATANO

Tabla 9.- Distancia de Siembra

DISTANCIA (Metros)	SIEMBRA EN TRIANGULO	SIEMBRA EN CUADRO
2.6 x 2.6	1700	1479
2.7 x 2.7	1600	1372
2.8 x 2.8	1500	1276
3.0 x 3.0	1666	1100

Fuente: www.agronet.gov.co – Cartilla sobre el cultivo del plátano

- La semilla debe provenir de plantaciones sanas, libre de plagas como picudos, gusano tornillo, nemátodos y enfermedades como moko, bacteriosis y virus. El cultivo se puede establecer mediante cormos ó semilla tradicional, cormos de plantas paridas o cabeza de toro, plántulas de semillero o rebrotes y por medio de meristemas.

⁵ Orozco, C., R. 1999. Curso de actualización tecnológica en el cultivo del plátano: Memorias. CORPOICA - PRONATTA

- El manejo de las malezas se debe realizar mediante la integración de métodos culturales (semillas de buenas calidad, fertilización, distancia, etc.), manual (eliminación de malezas) y químicos (uso de herbicidas). Su efectividad dependerá de la oportunidad y eficiencia con que se realicen.
- Se tienen entonces dos tipos de deshoje: el de **sanidad**, que remueve hojas no funcionales bien sea por culminación de su ciclo, daños mecánicos o por enfermedad (S. negra) y el de **protección del racimo**, que consiste en eliminar las hojas o partes de ella que pegan al racimo produciéndole cicatrización.

El deshoje es tal vez la práctica de mayor importancia en la plantación, ya que de ella dependerá la producción futura. Consiste en seleccionar aquellos colinos que por vigor y/o posición conformarán la unidad productiva, eliminando todos aquellos brotes que puedan competir por agua, luz y nutrientes; su tamaño dependerá de condiciones climáticas y del mercadeo.

- El primer desmache o deshije se realiza aproximadamente a los 6 - 7 meses de edad de la plantación, y de allí en adelante se deben realizar rondas para eliminar brotes y rebrotes que van emergiendo al rededor de la unidad productiva, cada 7-8 semanas como máximo.

Se debe seleccionar aquellos colinos que por vigor y/o posición conformarán la unidad productiva, eliminando todos aquellos brotes que puedan competir

por agua, luz y nutrientes; su tamaño dependerá de condiciones climáticas y del mercadeo.

- Antes de iniciar un programa de fertilización, se debe realizar un análisis de suelo para determinar claramente los nutrientes requeridos. Para condiciones de alta precipitación que conllevan a pérdida rápida de nutrientes, se debe aportar gran cantidad de materia orgánica para contribuir al mejoramiento del suelo. La aplicación de cualquier nutriente se debe realizar en forma de corona y fraccionada para hacerlo más aprovechable por la planta⁶.

4.1.8. Enfermedades

Sigatoka Negra (Mycosphaerella Fijensis var. Difformis Morelet)

La sigatoka es una enfermedad que ataca al cultivo de plátano y es ocasionada por el hongo *mycosphaerella fijensis*, esta afección aparece siempre en la época de invierno y se acentúa más durante los meses de marzo, abril, mayo y junio. El ataque al plátano y banano se hace evidente en las hojas de las plantas que presentan necrosis o quemaduras. Los efectos de la enfermedad sobre la planta son: Pérdida parcial o total del follaje, reducción de vigor, pérdida de peso de los racimos y maduración precoz de los mismos.

⁶ Sierra, L. 1993. El Cultivo del banano. Medellín, 679 p.

Daños: Se presenta solo en el seudotallo y en cualquier estado de desarrollo de la planta. Se observan lesiones acuosas, de color amarillento al comienzo y café oscuro al final, de olor fétido característico; normalmente la enfermedad aparece en la parte media del seudotallo y avanza hacia el centro y hacia abajo deteniéndose al llegar al cormo. Como consecuencia de la obstrucción en los tejidos, las hojas se van amarillando, especialmente la central tomando posteriormente una coloración café oscuro hasta secarse totalmente. En el cormo aparece un área café pálida acuosa, rodeado por un halo de color negro.

La enfermedad se transmite de una planta enferma a una sana principalmente durante el deshoje y desguasque, por medio de herramientas. Después de afectada la plantación se puede diseminar por la lluvia.

Manejo: la forma de frenar la diseminación de la bacteria, consiste en impedir su entrada a las plantas, por lo tanto en las labores de deshoje, desguasque, destronque y desmache, se deben evitar heridas al seudotallo. Además una buena nutrición ayuda a la plantación a soportar el ataque de la enfermedad.

La enfermedad se puede manejar así:

- ✓ **Control cultural:** Evitando que disminuyan la alta humedad relativa y la alta temperatura en la plantación, por ejemplo a través de: construcción de drenajes adecuados, deshojes y deshojes continuos y control de malezas.

- ✓ **Control genético:** Se pueden utilizar híbridos resistentes a la sigatoka, mediante técnicas nuevas asociadas a cultivos *in vitro*.

- ✓ **Control químico:** Los fungicidas más utilizados en la región para el control de la sigatoka negra se muestran en la siguiente tabla:

***FUNGICIDAS MÁS UTILIZADOS PARA EL CONTROL
DE LA SIGATOKA NEGRA***

Tabla 10.- Fungicidas

PRODUCTO	INGREDIENTE ACTIVO	DOSIS	FRECUENCIA DE APLICACION
BRAVO 720	Clorotalonil	1 – 1.5 litros / ha.	Cada 20 días
DITHANE	Mancozeb	3.0 litros / ha.	Cada 20 días
TILT	Propiconazol	0.4 litros / ha.	Mensual
CALIXIN	Tridemorf	0.4 litros / ha.	Mensual

Fuente: www.agronet.gov.co – Cartilla sobre el cultivo del plátano

Moko (Ralstonia solanacearum Smith)

El control de la enfermedad se realiza mediante la erradicación de plantas enfermas, inyectando glifosato al 20% de 5 a 50 centímetros cúbicos de la solución, de acuerdo al tamaño de la planta. El moko afecta plantas en todos los estados de desarrollo y los síntomas externos de la enfermedad varían de acuerdo al sitio y estado de infección.

4.1.9. Plagas

Plagas del cormo y seudotallo Gusano Tornillo (*Castniomera humboldti*)

Lepidóptera: Castniidae

El manejo de las plagas se realiza mediante la instalación de programas rigurosos de control y cuarentena, erradicación de las plantas de plátano afectadas y aledañas a ésta y de las malezas. Se debe evitar el fraccionamiento de la planta, procediendo a inyectar en el sitio afectado con una solución de Glifosato al 20%, en dosis de 5 a 50 cm³, distribuidos en forma helicoidal, dependiendo del tamaño de la planta. Una vez la planta esté seca, se tratan sus residuos con formaldehído al 46% en dosis de 500 cm³ por sitio, se cubre el área con un plástico por 15 a 30 días; después de este tiempo se remueve el suelo, se deja airear por 15 días y se siembra nuevamente (Belalcázar, 1991).

El ataque de este insecto se caracteriza por la presencia de una masa gelatinosa que drena externamente, color amarillento de las hojas nuevas y posterior secamiento, y deformación o muerte de la hoja bandera. El control se realiza mediante el uso de semilla sana, manejo adecuado de malezas y de la población por hectárea, evitando heridas a la planta, uso de cebos tóxicos (frutos sobremaduros tratados con insecticida y dispuestos estratégicamente en la plantación) cuando el ataque de la plaga⁷.

⁷ Páez R., A. 1996. El Moko del plátano. Manizales: Universidad de Caldas. Tesis (M.Sc.). 44 p.

Nemátodos: Plagas del fruto

Colaspis sp.: En la zona se han encontrado cinco tipos diferentes de nemátodos atacando raíces y rizomas en banano y plátano de exportación. Ellos son: *Radopholus similis*, *Helycotylenchus multicinctus*, *Pratylenchus coffeae*, *Meloidogyne sp*, y *Rotylenchus sp*. De éstos el más importante es el *R. similis*, no sólo por su dinámica poblacional sino por el tipo de daño que causa en las raíces y el cormo. Insecto de gran importancia puesto que al alimentarse de los frutos hacen roeduras de poca profundidad y de contornos irregulares sobre la superficie de los plátanos, afectando la calidad de los racimos. El control se realiza con buen manejo de malezas, drenajes funcionales, embolse prematuro con bolsas tratadas con Dursban al 1%, conservación de enemigos naturales como *Apiomerus sp.* (*Hemiptera: Reduviidae*) y *Polystes*.

El control radica en la ubicación y destrucción de nidos y en mantener los alrededores del cultivo libre de malezas. Las larvas al alimentarse causan una mancha rojiza en la cáscara, en el área donde se juntan los plátanos, extendiéndose a todos los dedos y agrietándose en algunas ocasiones en ataques severos.

El picudo negro se puede considerar otras de las plagas que más afecta a las plantaciones plataneras. Las larvas forman galerías que obstruyen el paso del agua y los nutrientes.

4.1.10. Valor nutricional

El plátano maduro es un alimento muy digestivo, pues favorece la secreción de jugos gástricos, por tanto es empleada en las dietas de personas afectadas por trastornos intestinales y en la de niños de corta edad. Tiene un elevado valor energético (1.1-2.7 kcal/100 g), siendo una importante fuente de vitaminas B y C, tanto como el tomate o la naranja. Numerosas son las sales minerales que contiene, entre ellas las de hierro, fósforo, potasio y calcio.

Las siguientes tablas muestran el valor nutricional del plátano fresco por 100 gramos de sustancia comestible⁸.

⁸ http://www.infoagro.com/frutas/frutas_tropicales/platano2.htm

VALOR NUTRICIONAL DEL PLÁTANO

COMPOSICION DE LA PULPA DEL PLÁTANO (100 Gramos)		VITAMINAS	
CALORIAS	80-100	VITAMINA A	190 unidades
PROTEINAS	1.1 gramos	VITAMINA C	10 miligramos
TRIPTOFANO	13 unidades	VITAMINA E	0.45 unidades
TREONINA	38 unidades	VITAMINA K	2 miligramos
ISOLEUSINA	32 unidades	VITAMINA B-6	0.6 miligramos
LEUSINA	53 unidades	TIAMINA	0.05 miligramos
LISINA	46 unidades	RIBOFLAMINA	0.06 miligramos
FENILALAMINA	44 unidades	NIACINA	0.7 miligramos
TIROSINA	29 unidades	FOLACINA	28 miligramos
VALINA	45 unidades	AC. PANTOTENICO	0.25 miligramos
METIONINA	22 unidades	BIOTINA	4.4 miligramos
GRASAS	0.2 gramos		
CARBOHIDRATOS	22 gramos		
FIBRAS NATURALES	0.5 gramos		
AGUA	75 %		

MINERALES	
POTASIO	370 miligramos
CALCIO	8 miligramos
FOSFORO	26 miligramos
MAGNESIO	33 miligramos
SODIO	1 miligramo
HIERRO	0.7 miligramos
COBRE	0.11 miligramos
MANGANESO	0.13 miligramos
ZINC	0.15 miligramos
SELENIO	0.95 miligramos
CROMO	0.015 miligramos

Tabla 11.- Valor Nutricional del Plátano Fresco

Fuente: www.infoagro.com

En la siguiente tabla se muestra el contenido por kg en comercio (32% de deshecho).

CONTENIDO POR KG. DE PLATANO EN EL COMERCIO

Tabla 12.- Contenido por Kg del Plátano

Agua (g)		514.8
Proteínas (g)		7.5
Lípidos (g)		1.4
Carbohidratos	Total (g)	151
	Fibras (g)	4.1
Vitaminas	A (UI)	1292
	B1 (mg)	0.34
	B2 (mg)	0.41
	B6 (mg)	2.18
	Ácido nicotínico (mg)	4.1
	Ácido pantoténico (mg)	1.4
	C (mg)	68
Otros componentes orgánicos	Ácido málico (mg)	3400
	Ácido cítrico (mg)	1020
Sales minerales	Ácido oxálico (mg)	42.2
	Sodio (mg)	7
	Potasio (mg)	2856
	Calcio (mg)	54
	Magnesio (mg)	211
	Manganeso (mg)	4.35
	Hierro (mg)	4.8
	Cobre (mg)	1.36
	Fósforo (mg)	190
	Azufre (mg)	82
	Cloro (mg)	850
Calorías (kcal)		578

Fuente: www.infoagro.com

4.2. FUNDAMENTOS FILOSÓFICOS

CAPITULO II: IMPACTO DE LA PRODUCCIÓN DEL PLÁTANO EN LA ECONOMÍA

4.2.1. Exportaciones

De acuerdo a informe de la Corpei, en el 2009, el Ecuador es el principal exportador de banano y el cuarto productor en el mundo. Se exportan 4.4 mil millones de toneladas métricas en promedio, con su correspondiente valor FOB de un mil millones de dólares. Para el año 2008, las exportaciones del banano representaron el 8.5% del total exportado por el Ecuador, y el 30.7% del total exportado por el sector agropecuario. En cuanto a la participación en el PIB Total y PIB Agropecuario, las actividades bananeras, cacaoteras, y cafeteras juntas aportan con el 2%, y el 24%, respectivamente, de acuerdo a información del Banco Central del Ecuador en el año 2008. Según datos de la CORPEI, el sector bananero aporta directa e indirectamente con el 12% del total de empleo en el país.

El precio FOB de exportación récord en el Ecuador se registró en el mes de Julio de 2009 cuando sobrepasó los \$ US. 350 dólares. El precio promedio FOB de la tonelada de banano durante el período Enero 2005 a Julio 2009 se ubica alrededor de \$ US 204 por tonelada métrica. La tendencia al alza de los precios FOB por tonelada métrica responde similarmente al crecimiento en las superficies sembradas y de la producción nacional. Desde el 2007 al 2008, se ha registrado un

crecimiento en la superficie sembrada del 10.2% y en la producción del 11.6%, respectivamente. Las principales provincias del cultivo de esta fruta son Los Ríos, El Oro, Guayas, Esmeraldas, y Loja.

Los principales mercados de exportación son: Rusia, Italia, Estados Unidos, Alemania, Bélgica, y Holanda. El banano del Ecuador se exporta con diferentes nombres conocidos como Dole, Bonita, Bonaza, Sunway, Favorita, Exelban, Don Carlos (dato de CORPEI). Según informe de AEBE, las principales compañías exportadoras de banano en el período Enero a Octubre del 2009, son Ubesa, Bananera Noboa, Bonanza Fruit, Reybanpac, Brundicorpi, Sevenses, Cipal y Sertecban.

De acuerdo a cifras oficiales al 2009, la industria bananera del país exportó 271 millones de cajas de banano, lo cual representó un total de USD 1,995 millones. Esto, en los últimos años ha contribuido a que el banano sea el primer producto de exportación del sector privado. Adicionalmente, estas cifras representaron el 32% del comercio mundial del banano, colocando al país como uno de los principales exportadores de banano del mundo.

Actualmente, en el país se cultivan alrededor de 170,896 ha de banano en alrededor de 7,334 unidades de producción o productores bananeros. A su vez, el cultivo del banano se concentra principalmente en unidades de producción

pequeñas (1-10 ha) y medianas (10-50 ha), con el 55% y 34% respectivamente, seguidas por las grandes unidades de producción (50-100 ha) con el 11%. Por otro lado, las principales zonas de producción del país, se ubican en: Los Ríos (32,7%), Guayas (29,6%), El Oro (28%) y otras provincias (9,7%).

Su producción depende de la plantación. El momento de plantación depende del clima de la zona, donde se busca garantizar un buen nivel de humedad. En consecuencia, la comercialización del banano en el país se divide en temporada Alta (Enero-Abril) y Baja (Mayo-Diciembre), siendo la temporada alta, la que tiene mayor demanda, debido a la caída de la producción de los países centro americanos, lo cual se refleja en precios más altos. Adicionalmente, en temporada baja debido a temperaturas bajas y la aparición de otras frutas en el mercado, la demanda cae, lo cual sumado a los picos de producción reduce los precios a nivel mundial⁹

En este sentido, a partir del 2004 a través de la ley de la producción del banano el estado ha intervenido los precios del mercado interno bananero, entre los exportadores y productores. Recientemente, a través del acuerdo Ministerial N° 111, el Gobierno estableció el precio mínimo de la caja de banano en USD 5,40. Sin embargo, esto resulta contraproducente para el sector, debido a que los precios oficiales no se ajustan a la realidad de la oferta y demanda mundial del producto, lo

⁹ http://www.ecuadorlibre.com/index.php?option=com_content&view=article&id=50:cap-no-153-qel-sector-agropecuario-en-ecuador-el-banano-q&catid=3:capsula-de-entorno-economico&Itemid=12

cual en temporadas bajas reduce la rentabilidad y lo vuelve menos competitivo frente a sus principales rivales comerciales: Costa Rica, Filipinas y Colombia.

Por otro lado, Colombia y Costa Rica, principales competidores de Ecuador en el mercado europeo, recientemente firmaron un tratado de libre comercio con dicho bloque. Esto, deja al país con un desventaja competitiva, debido a que la caja de banano ecuatoriana tendrá un costo superior de USD 0,08 ctvs durante el primer año de vigencia del convenio, con la posibilidad de llegar a USD 0,50 ctvs en tres años y USD 1 si Ecuador no firma un acuerdo similar.

El sector bananero genera trabajo para más de un millón de familias², equivalente a 2,5 millones de personas. De modo que, para que este sector mantenga aquella posición competitiva y continúe siendo fuente importante de trabajos, el Estado debería dejar fluctuar los precios de manera libre y buscar la firma de acuerdos comerciales que permitan acceder a nuevos mercados, permitiendo así incrementar la competitividad del sector, la cual se verá reflejada en mayores ingresos, puestos de trabajo y bienestar para la sociedad en general.

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 EE. UU. ni en la Unión Europea, sino que se destina al segmento del mercado conformado por consumidores latinos (en menor medida, africano); el crecimiento del mercado de este producto se podría lograr realizando campañas de información y promoción de sus cualidades vitamínicas (potasio, magnesio, vitamina A, entre otras).

Hay 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, producto que ya ha sido lanzado al mercado estadounidense por la firma GOYA. 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, 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 Rica, mientras que los países africanos (Costa de Marfil, Ghana y Burundi) tienen una participación marginal en este mercado¹⁰.

¹⁰ Banco Central del Ecuador (BCE)

TOTAL EXPORTACIONES DEL ECUADOR POR PAIS DESTINO
(Miles de Dólares FOB)¹¹

Tabla 13.- Exportaciones Ecuador por País

AÑO PAIS	2007			2008			2009		
	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DÓLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
ESTADOS UNIDOS	84,950.70	22,829.97	70	93,042.68	31,027.39	71.54	120,713.34	42,277.54	68.91
BELGICA	16,508.79	4,343.52	13.32	15,465.46	5,609.21	12.94	13,683.34	5,054.53	8.24
ESPANA	14,814.77	4,212.80	12.92	16,273.13	4,705.15	10.85	17,818.62	5,598.86	9.13
ITALIA	1,894.31	513.99	1.58	2,332.19	789.99	1.83	6,044.55	2,145.92	3.5
PUERTO RICO	638.56	203.61	0.63	853.72	228.3	0.53	780	253.87	0.42
REPUBLICA DOM.	54.45	13.68	0.05	1,470.56	380.27	0.88			
CANADA	483.09	131.76	0.41	131.82	28.98	0.07			
HOLANDA(P.B.)	451.41	107.35	0.33	1,262.80	316.66	0.74	2,421.25	640.91	1.05
CHILE	251.76	63.27	0.2	305.13	76.68	0.18	2,240.16	609.1	1
REINO UNIDO	200.74	52.36	0.17	34.94	8.78	0.03			
JAPON	171.76	43.67	0.14	227.71	80.32	0.19	121.34	45.25	0.08
COLOMBIA	124.03	27.14	0.09	321	22.47	0.06	53,478.73	3,817.58	6.23
ALEMANIA	66.92	17.71	0.06				45.24	71.77	0.12
BERMUDAS	193.44	48.62	0.15						
FRANCIA	24.5	6.81	0.03						
NUEVA ZELANDA				117.17	53.92	0.13	129.79	50.96	0.09
PORTUGAL				99.01	29.37	0.07	4.3	3.24	0.01
ANTILLAS HOLANDESAS				22.99	6.48	0.02			
MEXICO				24.5	6.16	0.02	19	6.8	0.02
GRECIA				0.83	4.69	0.02	122.47	46.31	0.08
RUSIA							1,799.70	651.46	1.07
NICARAGUA							117.81	43.63	0.08
COSTA RICA							73.49	26.95	0.05
PANAMA							24.04	7.42	0.02
OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINAD							3.31	4.62	0.01
	120,829.23	32,616.26	100	131,985.64	43,374.82	100	219,640.48	61,356.72	100

Fuente: www.sigagro.flunal.com

¹¹ http://sigagro.flunal.com/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=161

TOTAL EXPORTACIONES DEL ECUADOR POR PRODUCTO
(Miles de Dólares FOB)

Tabla 14.- Exportaciones Ecuador por Producto

PRODUCTOS	2007	2008	2009
Petróleo Crudo	10,426,091	16,755,870	8,672,571
Banano y plátano	1,951,601	2,488,809	2,971,252
Café	32,984	26,208	58,086
Camarón	902,194	1,013,716	972,870
Cacao	318,813	310,814	465,342
Abacá	13,035	20,624	19,445
Madera	132,371	160,772	143,743
Atún	115,098	119,048	131,390
Pescado	146,128	169,651	221,128
Flores naturales	747,467	866,969	810,077
Otros	494,642	421,764	405,148
Industrializados	5,272,170	6275801.66	4887581.29
TOTAL	20,552,594	28,630,048	19,758,634

Fuente: Banco Central del Ecuador

***PARTICIPACION DE PRODUCTOS DEL TOTAL
EXPORTACIONES DEL ECUADOR
(Miles de Dólares FOB)***

Tabla 15.- Participacion de Productos Exportados

PRODUCTOS	2007		2008		2009	
	DEL TOTAL DE EXPORTACIONES	DE TOTAL PRODUCTOS PRIMARIOS	DEL TOTAL DE EXPORTACIONES	DE TOTAL PRODUCTOS PRIMARIOS	DEL TOTAL DE EXPORTACIONES	DE TOTAL PRODUCTOS PRIMARIOS
Petróleo Crudo	50.73%	68.23%	58.53%	74.96%	43.89%	58.32%
Banano y plátano	9.50%	12.77%	8.69%	11.13%	15.04%	19.98%
Café	0.16%	0.22%	0.09%	0.12%	0.29%	0.39%
Camarón	4.39%	5.90%	3.54%	4.53%	4.92%	6.54%
Cacao	1.55%	2.09%	1.09%	1.39%	2.36%	3.13%
Abacá	0.06%	0.09%	0.07%	0.09%	0.10%	0.13%
Madera	0.64%	0.87%	0.56%	0.72%	0.73%	0.97%
Atún	0.56%	0.75%	0.42%	0.53%	0.66%	0.88%
Pescado	0.71%	0.96%	0.59%	0.76%	1.12%	1.49%
Flores naturales	3.64%	4.89%	3.03%	3.88%	4.10%	5.45%
Otros	2.41%	3.24%	1.47%	1.89%	2.05%	2.72%
Productos Industrializados	25.65%		21.92%		24.74%	

Fuente: Banco Central del Ecuador

**TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL TOTAL
EXPORTACIONES DEL ECUADOR
(Miles de Dólares FOB)**

Tabla 16.- Crecimiento Anual de Exportaciones

PRODUCTOS	2008	2009
Petróleo Crudo	60.71%	-48.24%
Banano y plátano	27.53%	19.38%
Café	-20.54%	121.63%
Camarón	12.36%	-4.03%
Cacao	-2.51%	49.72%
Abacá	58.22%	-5.72%
Madera	21.46%	-10.59%
Atún	3.43%	10.37%
Pescado	16.10%	30.34%
Flores naturales	15.99%	-6.56%
Otros	-14.73%	-3.94%
Productos Industrializados	19.04%	-22.12%

Fuente: Banco Central del Ecuador

EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS

Tabla 17.- Exportaciones a EEUU

AÑO	TONELADAS Métricas	FOB (Miles USD)	VARIACION
2007	84,950.69	22,829.97	-13.51%
2008	93,042.68	31,027.39	35.91%
2009	116,278.85	40,572.86	30.76%

Fuente: Banco Central del Ecuador

4.2.2. Aspectos Socioeconómicos

El Ecuador se vio afectado por una profunda crisis financiera que tuvo repercusiones políticas y sociales muy graves, obligando al país a adoptar una de las medidas tal vez más viables, como la dolarización de la economía, en un afán de reducir la inflación y frenar la devaluación.

La dolarización ha producido de hecho cambios fundamentales en la economía del país, que ha pasado a depender de los ingresos de divisas que generen sus exportaciones de productos, bienes y servicios, así como de las posibilidades de inversión extranjera.

En el 2007 las exportaciones no petroleras representaron el 20.18% del total de las exportaciones, de las cuales el 94.47% correspondieron a Banano y Plátano, y el restante porcentaje fue por Café y elaborados, Camarón, Cacao y elaborados, y Atún y pescado¹². Las exportaciones de Banano y Plátano han tenido una variación porcentual positiva respecto de años anteriores, esto es, del 2.2% en el año 2006 al 6.7% en el año 2007.

Esta información nos permite confirmar la importancia que tiene el sector agropecuario en el comercio exterior y las posibilidades de incrementar los rubros y volúmenes de exportación.

¹² Banco Central del Ecuador

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) consciente de las implicaciones que significa este radical cambio económico, ha establecido como una de sus principales políticas el apoyo a la producción y exportación para la generación de divisas.

Existen algunas alternativas viables como incrementar la exportación actual de productos no tradicionales, promocionar el cultivo de nuevos productos y sustituir importaciones de productos agropecuarios para satisfacer la demanda interna y generar excedentes exportables.

Con este propósito el MAGAP, a través del Programa Sectorial Agropecuario, financiado por el BID y con el apoyo del IICA, contrató un estudio para treinta y seis productos no tradicionales y cinco productos tradicionales (maíz, soya, arroz, café y cacao).

Para los cultivos no tradicionales se ha considerado un enfoque orientado a la demanda internacional. Se han identificado los principales mercados internacionales con perspectivas de posicionar los productos ecuatorianos, así como los posibles enlaces comerciales e institucionales que participan en su promoción.

Establecido el potencial de mercado, se han elaborado las guías técnicas de producción y se han definido posibilidades de inversión por producto seleccionado.

Para los cultivos tradicionales el estudio se ha enfocado a la identificación y análisis de las limitaciones actuales para su producción y productividad, manejo post cosecha, transformación y comercialización, considerando toda la cadena agroalimentaria. Sobre esta base se presentan guías técnicas para la producción eficiente así como lineamientos de política para su desarrollo sustentable.

Se creó el Consejo Consultivo del Plátano. En enero de 2009 se reunió el Consejo para fijar el precio mínimo de sustentación; como productores y exportadores no consensuaron, le tocó dirimir al Ministro, quien determinó que los exportadores deberían pagar la caja a un precio mínimo de 4,8 dólares.

Según el Acuerdo Ministerial 557, los exportadores pagarán USD 5,50 por cada caja a los productores. Se pagarán USD 5 por la caja y 0,50 por compensación. Este valor rige desde el 1 de abril hasta el 30 de junio de 2009, pues la vigencia es trimestral. Ese valor se cancelará por cada caja de 50 libras (22,70 kg). Por esto, la libra de plátano se determina en USD 0,10.

En síntesis, estas guías de mercado, tecnológicas y de posibilidades de inversión, pretenden abrir un camino hacia una producción eficiente, identifican nuevas

oportunidades de inversión considerando factores de competitividad, aspectos ambientales y sugerencias al sector público en la toma de decisiones para la formulación de políticas de desarrollo.

La tendencia de los precios de plátano en los últimos años ha sido al incremento, con mayores aumentos en precios promedios entre los años 2004-2006 y un leve aumento de \$0.20 centavos por cada ciento, para el año 2008 con respecto al año 2007.

4.2.3. Generación de empleo

El cultivo de una hectárea de plátano convencional genera 994 jornales durante el ciclo de vida de la plantación (10 años), esto significa que se requieren 0.37 personas trabajando 270 días al año, es decir, es necesario cultivar 2.72 hectáreas para generar un empleo permanente.

Puesto que la legislación laboral del Ecuador da derecho a los trabajadores a un contrato estable después de un año de trabajo, las grandes empresas les obligan a renovar cada año su contrato con nombres ficticios.

Los productores de plátano barragante necesitan como promedio de 6 personas por cada hectárea sembrada, lo que significará mayores fuentes de trabajo.

La industria bananera es uno de los principales sectores generadores de divisas después del petróleo representando 3.84 del PIB total del Ecuador, 50% del PIB Agrícola y el 20% de las exportaciones privadas del país. Además, este sector genera empleo de manera directa e indirecta a cerca del 12% de la población ecuatoriana.

El sector bananero es de sumo interés en la creación de puestos de trabajo en zonas rurales costeñas. Solo unas 160 000 hectáreas están registradas en el MAGAP, pero uno puede calcular unas 200 000 hectáreas sembradas con banano. Tomando en cuenta que una plantación grande convencional, crea entre 0.5 y 0.7 puestos de trabajo por hectárea, y las pequeñas unidades entre 0.8 y 1.1 puestos (especialmente en producción orgánica y en el sistema del comercio justo), se pueden calcular unos 150 000 puestos directos de trabajo de campo, empaque y administración, incluso trabajo familiar. Lamentablemente, hay que destacar que las condiciones sociales para la gran mayoría de los pequeños productores y para los trabajadores en las plantaciones son deplorables y precarias. Con muy pocas excepciones, en general hace mucha falta la estabilidad laboral, contratación directa, libertad sindical, salarios dignos, afiliación al IESS, protección de la salud y del medio ambiente, etc (SIPAE, 2009).

4.2.4. Estacionalidad de la producción

La cosecha de plátano en el mercado interno se da durante todo el año, aumentando al final del invierno (abril hasta agosto), debido a la humedad y clima. El mercado provee los dos tipos de plátano, su precio aumenta un poco en temporada de verano, debido a la disminución del producto como consecuencia de heladas, enfermedades y plagas.

4.3. CAPITULO III: ANALISIS DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE

4.3.1. Características cuantitativas y cualitativas de la demanda potencial a Estados Unidos

Debido a que la población de Estados Unidos esta conformada por diferentes grupos étnicos en los que se destacan los latinos, el consumo de frutas de otros países ha aumentado. Las personas prefieren consumir el producto en forma fresca porque se puede realizar un sinnúmero de recetas de origen latino y porque este producto tiene nutrientes tales como Potasio y Calcio y alivia la colitis, úlceras y diarrea. Estudios realizados en EEUU indican que la introducción de nuevas variedades de plátano y de nuevas prácticas de producción, combinadas con servicios mejorados de "marketing", ofrece importantes oportunidades al mercado del plátano, generando mayores beneficios y nuevos perfiles de consumidor.

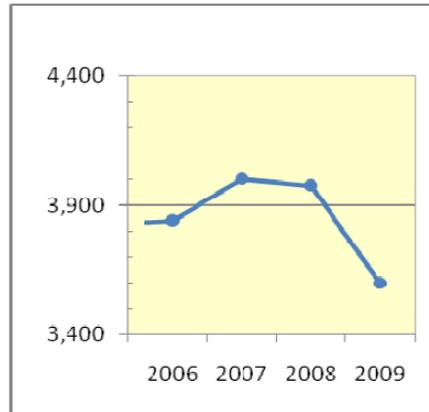
Según el Departamento de Agricultura de EEUU (USDA), el plátano es una fruta demandada en este mercado. La preferencia de consumirla es fresca pero también seco y congelado, especialmente los restaurantes que atienden a los consumidores étnicos. En Estados Unidos cerca del 10% de plátano importado se orienta al procesamiento, sin embargo el consumo de plátano en proceso no se ha extendido hacia los consumidores americanos y se concentra en el abastecimiento de la demanda de los hogares de población latina residentes en este país.

Las importaciones de EE.UU. anuales oscilaron entre 3,8 a 4,0 millones de toneladas durante los años 2007 y 2008, aunque se redujo a 3,6 millones de toneladas en el 2009. El valor de las importaciones totales se incrementaron en el 2009 debido al incremento del 25% en el valor unitario cif; esto es, de 39 centavos de dólar / kg a 49 céntimos / kg y más de 10% de aumento en el 2008 de 35 centavos / kg a 39 centavos / kg, tal como lo demuestran los siguientes gráficos:

El costo de transporte de plátanos frescos, flete y seguro, es bastante elevado, entre 6 y 8 centavos de dólar por kg. El siguiente gráfico muestra los valores de importación declarados en cif y en valor en aduana: el valor CIF para el período es de un 24% por encima del valor en aduana.

IMPORTACIONES ANUALES DE PLÁTANO EN EEUU EN U.S. \$

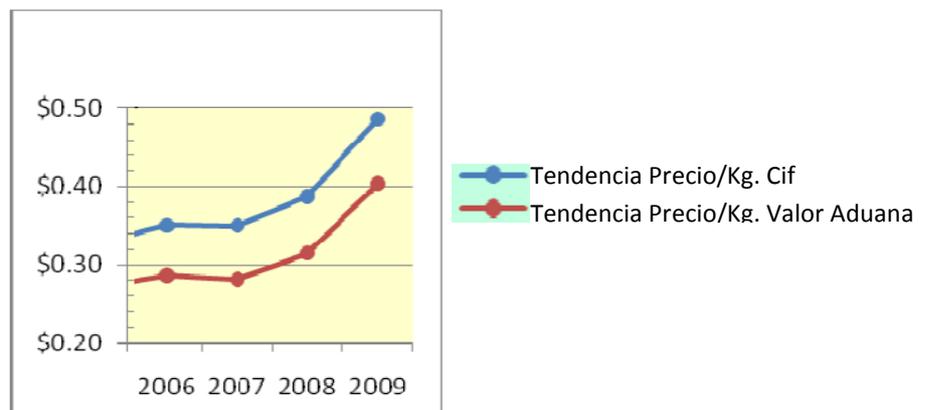
Gráfico 8.- Importaciones de Plátano de EEUU



Fuente: Abnormal pricing in the U.S. import and its implications for the Latin American and Caribbean countries – The case of banana trade - Associate Professor of Finance School of Graduate Professional Studies Penn State University President, Trade Research Institute, Inc.

TENDENCIA DEL PRECIO DE IMPORTACIÓN DE PLÁTANO EEUU (\$/KG, CIF Y VALOR ADUANA)

Gráfico 9.- Tendencia del Precio de Importaciones de Plátano de EEUU



Fuente: Abnormal pricing in the U.S. import and its implications for the Latin American and Caribbean countries – The case of banana trade - Associate Professor of Finance School of Graduate Professional Studies Penn State University President, Trade Research Institute, Inc.

El gráfico anterior muestra la tendencia de la media anual de los precios de importación de plátanos EE.UU., cif y el valor en aduana, con base en los registros de importación declarada. La diferencia entre el precio cif y el valor de aduana representa el costo de los fletes y seguros por kilogramos de plátanos frescos.

La disponibilidad de plátano en el mercado estadounidense se registra a lo largo de todo año, ya que los principales abastecedores de esta fruta, realizan exportaciones en todos los meses del año.

Manejo del Producto: Temperatura de 45-55 F. de 7 a 13 C. Humedad relativa del 90%. No necesita rocío. Vida media 21 días. Sensitivo al etileno Susceptible a lesión si es transportado abajo de 45F 7.2 C por siete días. (The Packer)

Otros productos elaborados son los chifles y patacones congelados, debido a la demanda de estos productos por parte de los latinos, existen empresas tales como Goya Food, Chifles Chips, Migrand Chips y Mariquita que cubren el 90% del mercado.

Los estudios demuestran que el cambio en las preferencias del consumidor y las condiciones de mercado comporta primero que el exportador ofrezca nuevas variedades de plátano y servicios de "marketing" que garanticen una calidad de

producto y un abastecimiento regular y uniforme durante el periodo de comercialización de este producto.

Según datos proporcionados por World Trade Atlas, se consume un 99,8% de plátano fresco y de plátano seco o deshidratado es un 0.2%.

4.3.2. Estacionalidad de la demanda

Este análisis se realiza con el fin de identificar las ventanas de mercado en lo que a comercialización del plátano se refiere, y por ser Estados Unidos el principal mercado al que Ecuador abastece, a pesar de la crisis económica que este país del Norte se encuentra atravesando, originada por los graves hechos ocurridos en el mes de Septiembre de 2001. Estados Unidos continúa siendo el mayor socio comercial del Ecuador y el principal destino de las exportaciones ecuatorianas.

Se han tomado los datos proporcionados por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, el cual cada año se encarga de elaborar un informe sobre los embarques ("Shipments"), internacionales, de las frutas y hortalizas frescas.

La balanza comercial entre Ecuador y Estados Unidos es una de las más productivas y de mayor superávit para nuestro país. Se ha visto mayormente afectada por el

incremento de los precios del petróleo (puesto que Ecuador exporta petróleo e importa derivados desde este país). En el caso de las exportaciones hacia Estados Unidos, Ecuador mantiene una tendencia al alza en el último quinquenio.

Una gran variedad de productos exportados a los Estados Unidos están sujetos a varios controles de importación. Estos productos requieren una inspección, certificado de importación, o notificación obtenida de varias entidades gubernamentales. Otros productos están sujetos a cuotas y medidas anti-dumping.

Al ingresar a este mercado pagando un arancel del 0%, un gran número de productos ecuatorianos tienen una gran ventaja en el mercado estadounidense. Con la extensión de las preferencias del ATPDEA entre Estados Unidos y Ecuador hasta el 31 de diciembre de 2009, el comercio bilateral entre ambos países se encuentra beneficiado.

4.3.3. Precios

Al finalizar el 2007 productores y exportadores de Plátano en Ecuador se enfrentaban por los precios mínimos de sustentación de la caja de plátano exportable, donde los primeros pedían que fuera de \$7,50 dólares, mientras los exportadores desean que sea menor a los \$3,70 dólares.

Los agricultores reclaman que en el mercado internacional la caja de plátano cuesta más de 20 dólares, mientras acusan a los exportadores de manipular el precio inicial para su beneficio, sin considerar el alto costo de producción, en una temporada con escasez de lluvias.

En base a información proporcionada por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, se obtiene que el plátano verde ha ingresado a ese país a través de los puertos de Atlanta, Baltimore, Boston, Columbia, Los Angeles, Miami, New York, Philadelphia y St. Luis.

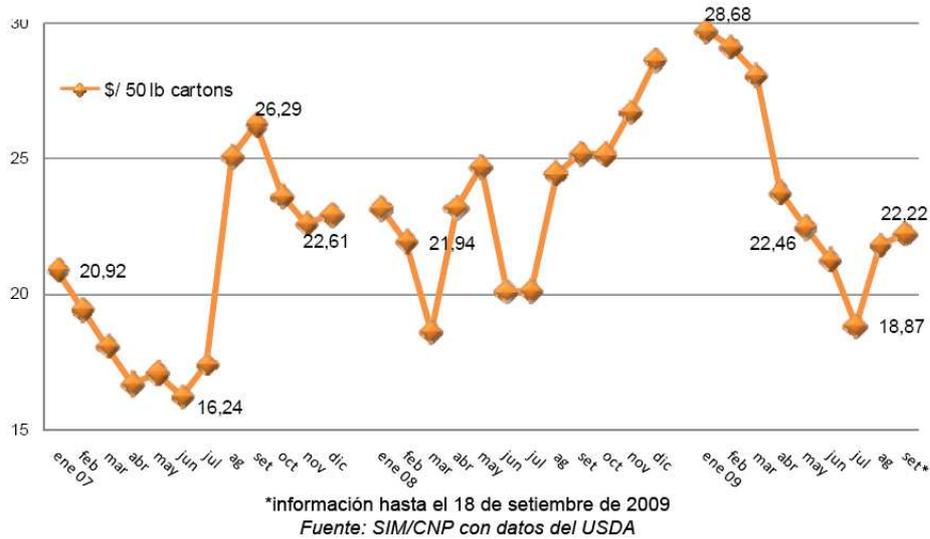
Desde el año 2007 hasta el 18 de septiembre del 2009, dicho ingreso se da en todos los meses, compitiendo con productos de Costa Rica, Colombia, Nicaragua y Honduras, por mencionar algunos. De los países antes mencionados, son los países suramericanos quienes exponen el mayor volumen exportado a ese mercado norteamericano. En el periodo analizado, el plátano es comercializado bajo una sola presentación: cajas de cartón de 50 libras.

En el siguiente gráfico se expone el comportamiento del precio promedio mensual en dichos puertos. Se aprecia con claridad que enero de 2009 registró el precio promedio más elevado desde el 2007. En apenas siete meses, sufrió una importante caída en el precio (cercana a los \$10,00), la mayor dentro del periodo de análisis.¹³

¹³ http://www.cnp.go.cr/php_mysql/admin/KTML/uploads/files/boletines/Boletin_Platano_01-09-2009.pdf

**PRECIO PROMEDIO MENSUAL DEL PLATANO EN ESTADOS UNIDOS
SEPTIEMBRE 2009**

Gráfico 10.- Precio Promedio del Plátano



El mejor precio que recibe el plátano venezolano se debe a que es de mayor tamaño que el producto colombiano o el ecuatoriano, factor que es altamente apreciado por la comunidad latina residente en Miami y Nueva York, principales consumidores del plátano verde en Estados Unidos.

En los mercados americanos durante los meses de agosto a noviembre se aprecia un aumento importante de los precios del plátano Ecuatoriano lo cual, según algunos exportadores consultados, puede obedecer al hecho de que la demanda se incrementa al finalizar el verano. Así mismo, los precios se comportan en una forma muy similar en los mercados de Nueva York y Miami, donde presentan ligeras diferencias que se explican, principalmente, por los costos de transporte hasta cada mercado. La estabilidad de los precios, según los exportadores, se debe en gran

medida a la estrategia de control de volúmenes exportados aplicada por los exportadores frente a una demanda limitada al mercado étnico.

Los precios del plátano en los diferentes mercados europeos son más altos que los registrados en Miami y Nueva York, lo cual se explica por su carácter de producto exótico y por los mayores fletes y aranceles. Los precios en los mercados a los cuales se reexporta el producto son significativamente mayores. El plátano ecuatoriano se reexporta a los mercados de Inglaterra y Francia durante todo el año, logrando mejores precios en Inglaterra¹⁴.

La demanda en Estados Unidos para muchos productos esta crucialmente conectada a la economía y crecimiento poblacional y especialmente en las ciudades desarrolladas, a los cambios poblacionales de áreas rurales a urbanas.

Para el Ecuador las ventajas de exportar el plátano fresco son buenas, ya que el consumo aparente en los Estados Unidos ha crecido en los últimos años, además existe actualmente un gran crecimiento en la demanda Europea que puede abastecer Ecuador, en cuanto a los precios no ha habido mayores variaciones en los últimos años pero New York ofrece mejores precios y más estables como terminal de destino comparado con Miami.

¹⁴ <http://www.cideiber.com/infopaises/Ecuador/Ecuador-04-01.html>

4.3.4. Transporte, fletes y seguros

El transporte marítimo ofrece la mejor alternativa de costos para el transporte a mercados internacionales, especialmente con los sistemas de "roll-on/roll-off" o de contenedores, los cuales requieren de instalaciones portuarias especiales que aun no están disponibles en todos los puertos. Sin embargo, el transporte marítimo tiene la desventaja del largo tiempo que transcurre entre la carga y la descarga de los productos, lo que hace necesario una programación escrita de los envíos y acondicionamiento de los barcos para el tipo de carga a transportar.

En el Ecuador la línea de transporte Ecuadorian Line maneja el 50.1% de exportaciones a nivel nacional, los barcos salen con frecuencias regulares llegando a los puertos de New York, Los Ángeles, Miami, el Norte del continente Europeo, Japón, el Mediterráneo, la zona del Mar Báltico, Perú, Chile, Montevideo, Buenos Aires, China, Nueva Zelanda y Rusia. El costo del flete es de aproximadamente US\$ 4,500 para contenedores de 40 pies.

El plátano puede ser exportado exitosamente vía marítima si se siguen todo los lineamientos en cuanto a cosecha, grado de madurez y manejo. Se requieren condiciones de almacenaje de entre 13 y 14 OC. con humedad relativa de entre 85 y 95 %, para lo cual es recomendable un pre-enfriamiento en bodega refrigerada antes de cargar los contenedores; donde esto no sea posible, el ambiente de almacenaje debe tener suficiente capacidad de enfriamiento para eliminar el calor

del campo y mantener la temperatura constante durante las 24 horas previas. Esto en la práctica puede obtenerse utilizando contenedores refrigerados como punto de pre-enfriamiento antes de la carga del contenedor final que hará la travesía maritime.

Para el transporte, debe considerarse los siguientes puntos:

- a. Vida de tránsito y almacenamiento: máximo 3 semanas.
- b. Se requieren condiciones de almacenaje de entre 12 y 13.5 grados C. con humedad relativa de entre 85 y 95 por ciento.
- c. El transporte marítimo es considerado el medio más económico y especializado para la exportación de grandes cantidades de productos frescos.
- d. Cada contenedor está constituido con materiales térmicos y puede contar con ductos especiales para la circulación del aire. Las dimensiones estándares de los contenedores son de 8 x 8 pies de ancho, pero pueden tener 10, 20, 30 ó 40 pies de largo.

Aranceles, cuotas y licencias

Estados Unidos no exige certificados fitosanitario para la entrada a EE.UU. de este producto; ellos inspeccionarán aleatoriamente la mercancía que llegue al país. En el caso de territorios como Puerto Rico, Hawai y otros de clima tropicales y sub-tropical, donde se producen plátanos y/o banano, y a el producto no se le ha autorizado entrada, por efecto de ser propenso a padecer de la enfermedad conocida como "Sigatoka Negra".

Las importaciones de plátano están exentas de pago de arancel. El arancel norteamericano clasifica al plátano dependiendo de su estado al momento de su importación, es decir, fresco y seco.

PARTIDA ARANCELARIA DEL PLÁTANO

Tabla 18.- Partida Arancelaria

<i>Partida Nandina</i>	<i>Descripción</i>
0803000000	BANANAS O PLATANOS, FRESCOS O SECOS.
0803001100	TIPO "PLANTAIN" (PLATANO PARA COCCION)
1106301000	DE PLATANO

Fuente: Aduana del Ecuador

4.4. CAPITULO IV: RESUMEN EJECUTIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO Y PRE-FACTIBILIDAD DEL PLÁTANO

Se estima que en el año 2007 el mundo importó más 10,315.7 millones de dólares en bananos o plátanos. Adicionalmente se puede mencionar que los diez principales países compradores representaron el 70.21% de estas importaciones, siendo los tres líderes Estados Unidos, Bélgica, Alemania y Reino Unido con el 14.8%, 14.5%, 10% y 7% respectivamente. Rumania, España, Arabia Saudita, Rusia y la República de Corea han reflejado altas tasas de variación promedio 2003-2007 son del 31%, 29%, 20%, 20% y 19% respectivamente. Dichas tasas son un buen indicio para exportar e incursionar en esos mercados.

Con respecto a la producción del año 2008 se exportaron 5,4 millones de toneladas, equivalente a USD 1,639.7 millones de dólares. El crecimiento que ha tenido la producción en relación al año 2004 ha sido de 12.8% en valores FOB y 3.3% en toneladas. Los principales destinos de exportación en el año 2008 fueron: Federación de Rusia, Estados Unidos, Italia y Alemania. Las variedades del Plátano que se exportaron en el 2008 fueron: Banano fresco tipo Cavendish Valery y Plátanos para cocción.

En Ecuador habían 71,211 ha de plátano sembrados en monocultivo por 49,338 Unidades de Producción Agropecuarias (UPAs), según el Censo Agropecuario 2000;

otras 89,266 ha se sembraron en cultivos asociados. La producción fue de 171,000 t, incluyendo los dos tipos de plátano más comunes Dominicó y Barraganete; se produce durante todo el año. El 33% de la superficie cultivada se encuentra en la provincia de Manabí (especialmente en Chone y El Carmen donde tradicionalmente se produce plátano Barraganete para la exportación), le sigue Pichincha (Santo Domingo de los Colorados), con 13% y el Oriente con 21%.

La producción nacional del cultivo del plátano ha presentado un incremento desde el año 2002 hasta el año 2009, de un 36,10%, considerando que en los años 2004, 2005 y 2007 su producción disminuyó; sin embargo, desde el año 2008 al 2009, ha registrado una variación ascendente del 11,64% y 13,97% respectivamente.

Cada tres meses se reúne el Consejo Consultivo del Plátano para revisar el precio mínimo a pagarse por el producto; como en la última reunión realizada en julio de 2009 no tuvo consenso, fueron los Ministros de Agricultura y de Industrias los que determinaron el valor de la caja de plátano de exportación en 5.53 dólares, como mínimo.

La Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador (Fenaprope), se ha pasado denunciando que la mayoría de exportadores e intermediarios pagan apenas 2 y 3 dólares por cada caja.

A inicios de agosto la situación cambió porque bajó la producción y empezó a subir el precio, a tal punto que a inicios de Agosto de 2009 se llegó a pagar entre 7.50 y 8 dólares la caja, pero la alegría duró poco porque las exportadoras bajaron el precio a 5 y 5.50 dólares.

Durante los tres últimos años, los precios generalmente se han mantenido bastante buenos (mas de US\$ 12 por caja de 50 libras) en el Terminal de Nueva York, durante los tres primeros meses del año, han permanecido más bajos hasta el mes de Agosto, y luego se han recuperado hasta finales de año; en el año 2001 el precio promedio fue de US\$ 12.94 por caja en Nueva York y US\$ 11.30 en Miami.

El plátano es un cultivo de alta rentabilidad, una alternativa de exportación principalmente para el mercado de Estados Unidos y Canadá, en donde se comercia como fruta para consumo fresco. Otros países destino de las exportaciones son centroamericano (El Salvador y Honduras), en donde es utilizado como materia prima (fruta fresca y pelada) para elaborar diferentes productos transformados como: chips, tostones y tajadas de plátano verde, maduros horneados o fritos y harina de plátano para alimento infantil.

4.4.1. Perfil del País

Información General

Los Estados Unidos de América es una república federal constitucional compuesta por cincuenta estados y un distrito federal. La mayor parte del país se ubica en el centro de América del Norte, donde se encuentran sus cuarenta y ocho estados contiguos y Washington D. C., el distrito de la capital, entre los océanos Pacífico y el Atlántico, limita con Canadá al norte y con México al sur. El estado de Alaska está en el noroeste del continente, limitando con Canadá al este y separado de Rusia al oeste por el estrecho de Bering. El estado de Hawái es un archipiélago en el medio del océano Pacífico. El país también posee varios territorios en el mar Caribe y en el Pacífico.

Con 9,83 millones de km² y con más de 310 millones de habitantes, es el tercer o cuarto país más grande por área total y el tercero más grande tanto por la superficie terrestre como por población. Es una de las naciones del mundo étnicamente más diversa y multicultural, producto de la inmigración a gran escala.

La economía de los Estados Unidos es una economía mixta capitalista, que se caracteriza por los abundantes recursos naturales, una infraestructura desarrollada y una alta productividad. De acuerdo al Fondo Monetario Internacional, su PIB de US\$14,4 billones constituye el 24% del Producto Mundial Bruto y cerca del 21% del mismo en términos de paridad de poder adquisitivo (PPA). Este es el PIB más

grande en el mundo, aunque en 2008 era un 5% menor que el PIB (PPA) de la Unión Europea. El país tiene el decimoséptimo PIB per cápita nominal y el sexto PIB (PPA) per cápita más altos del mundo. Además, el país está en segundo lugar del Índice de Competitividad Global.

Estados Unidos es el importador de bienes más grande a nivel internacional y el tercero en términos de exportaciones, aunque las exportaciones per cápita son relativamente bajas para un país desarrollado. En 2008, el total de la balanza comercial estadounidense era de 696 mil millones de dólares. En 2009, los automóviles constituyeron los principales productos exportados e importados. Canadá, China, México, Alemania y Japón son sus principales socios comerciales.¹⁵

4.4.2. Indicadores Generales de Estados Unidos¹⁶

PIB:	USD 13.8 millones de millones (2007 est.)
Población:	303,824,646 (Julio 2008 est.)
Principales sectores:	Agricultura (0.9%), Industria (20.6%), Servicios (78.5%)
Exportaciones:	USD 1162 miles de millones
Importaciones:	USD 1953 miles de millones
Principales socios:	Canadá, México, China, Japón, Alemania

¹⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_Unidos

¹⁶ <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=us&v=66&l=es>

La balanza comercial entre Ecuador y Estados Unidos es una de las más productivas y de mayor superávit para nuestro país. Se ha visto mayormente afectada por el incremento de los precios del petróleo (puesto que Ecuador exporta petróleo e importa derivados desde este país). En el caso de las exportaciones hacia Estados Unidos, Ecuador mantiene una tendencia al alza en el último quinquenio. En las siguientes tablas podemos apreciar una Balanza Comercial positiva, debido a que el rubro mayor de exportación es gracias al sector petrolero, no viéndose reflejado así en la tabla que detalla la balanza comercial del sector no petrolero, donde son mayores las importaciones que las exportaciones.

BALANZA COMERCIAL ECUADOR - ESTADOS UNIDOS

Tabla 19.- Balanza Comercial Ecuador - EE.UU. General

PERIODO : ENERO/DICIEMBRE 2005 - ENERO/AGOSTO 2009

PRODUCTOS : **TODAS LAS PARTIDAS**

ACTIVIDAD	2005 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2006 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2007 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2008 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2009 (ENERO / AGOSTO)* VALOR FOB (MILES USD)	TOTAL
EXPORTACIONES	5,016,890.37	6,791,463.67	6,142,065.73	8,350,193.45	2,988,324.30	29,288,937.52
IMPORTACIONES	1,736,767.17	2,596,237.09	2,617,248.30	3,317,821.63	2,276,390.01	12,544,464.20
BALANZA COMERCIAL	3,280,123.20	4,195,226.58	3,524,817.43	5,032,371.82	711,934.29	16,744,473.32

* Hasta AGOSTO 2009

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 19/OCTUBRE/2009

BALANZA COMERCIAL ECUADOR - ESTADOS UNIDOS

Tabla 20.- Balanza Comercial Ecuador - EE.UU. Sector No Petrolero

PERIODO : ENERO/DICIEMBRE 2005 - ENERO/AGOSTO 2009

PRODUCTOS : SECTOR NO PETROLERO

ACTIVIDAD	2005 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2006 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2007 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2008 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2009 (ENERO / AGOSTO)* VALOR FOB (MILES USD)	TOTAL
EXPORTACIONES	1,239,553.48	1,442,998.67	1,415,940.96	1,570,518.28	1,007,883.49	6,676,894.88
IMPORTACIONES	1,669,415.12	1,685,001.91	2,157,572.09	2,932,159.78	1,751,815.89	10,195,964.79
BALANZA COMERCIAL	-429,861.64	-242,003.24	-741,631.13	-1,361,641.50	-743,932.40	-3,519,069.91

* Hasta AGOSTO 2009

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 19/OCTUBRE/2009

Una gran variedad de productos exportados hacia EE.UU. están sujetos a varios controles de importación. Estos productos requieren una inspección, certificado de importación, o notificación obtenida de varias entidades gubernamentales. Otros productos están sujetos a cuotas y medidas anti-dumping. Al ingresar a este mercado pagando un arancel del 0%, un gran número de productos ecuatorianos tienen una gran ventaja en el mercado estadounidense. Con la extensión de las preferencias del ATPDEA entre Estados Unidos y Ecuador hasta el 31 de diciembre de 2009, el comercio bilateral entre ambos países se encuentra beneficiado.

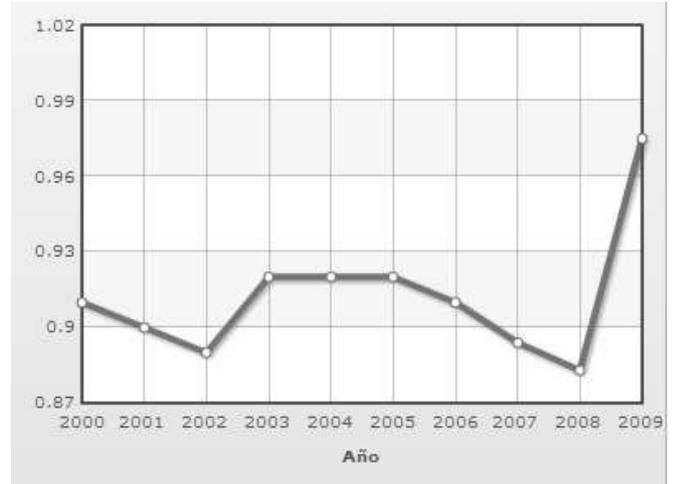
POBLACION DE ESTADOS UNIDOS Y SU TASA DE CRECIMIENTO

Tabla 21.- Población de EEUU

AÑO	POBLACION	VARIACION %
2003	290.342.554	0.92
2004	295.734.134	0.92
2005	295.734.134	0.92
2006	298.444.215	0.91
2007	301.139.947	0.89
2008	303.824.646	0.88

Fuente: CIA World Factbook

Gráfico 11.- Tasa de Crecimiento Poblacional de EEUU



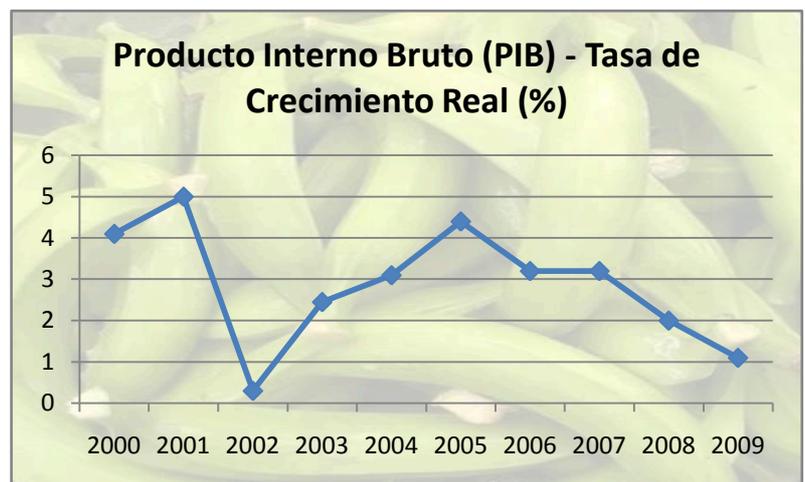
TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB DE ESTADOS UNIDOS

Tabla 22.- Tasa de Crecimiento del PIB

Año	Tasa de Crecimiento Real del PIB (%)
2000	4.1
2001	5.0
2002	0.3
2003	2.45
2004	3.1
2005	4.4
2006	3.2
2007	3.2
2008	2.0
2009	1.1

Fuente: CIA World Factbook

Gráfico 12.- Tasa de Crecimiento del PIB



TASA DE INFLACION DE ESTADOS UNIDOS

Tabla 23.- Tasa de Inflación

Año	Tasa de inflación (precios al consumidor) (%)
2000	2.2
2001	3.4
2002	2.8
2003	1.6
2004	2.3
2005	2.5
2006	3.2
2007	2.5
2008	2.9
2009	3.8

Fuente: CIA World Factbook

Gráfico 13.- Tasa de Inflación



Fuente: CIA World Factbook

El año 2007 destacó por la ralentización de la actividad económica que tuvo lugar a finales de año. El estallido de la burbuja inmobiliaria y las turbulencias en el sector financiero derivadas de la crisis subprime dejaron el crecimiento anual medio en el 2,1%.

Durante 2008, los efectos de la crisis se agudizaron y se extendieron a todos los sectores, especialmente los de la construcción, el financiero, el del automóvil y los sectores auxiliares. En su conjunto la economía creció un 0,4%, registrando tasas intertrimestrales anualizadas del -2,7% y del -5,4% en los dos últimos trimestres”.

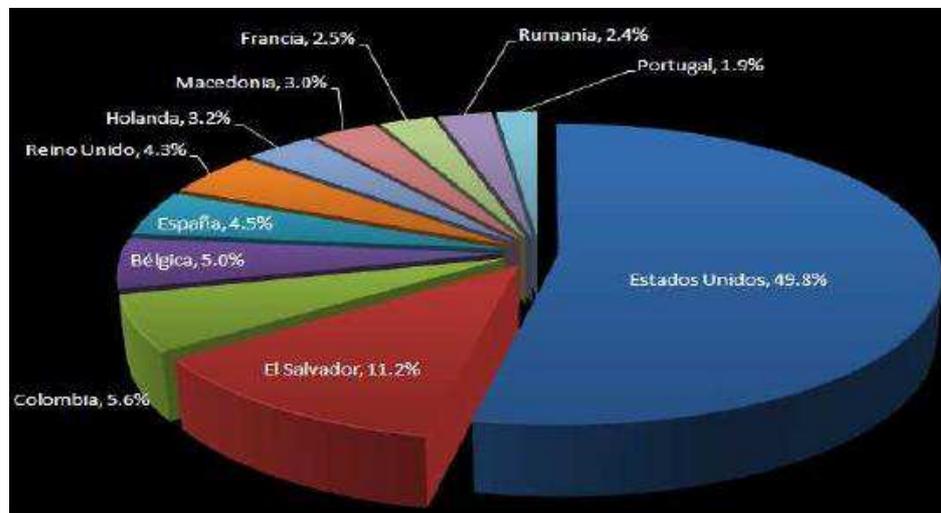
En el primer trimestre de 2009 la economía toco fondo, con una contracción del PIB del 6,4%, principalmente impulsada por la caída de la inversión y la ralentización del comercio exterior. A partir de ese momento se observaron ligeros signos de recuperación en los principales sectores, con un ligero incremento del precio de la vivienda, de las ventas minoristas y de la venta de automóviles. En el segundo trimestre la economía se contrajo un 0,7%. A partir del tercer trimestre de 2009 la economía comienza a mostrar una ligera recuperación, con una tasa intertrimestral anualizada del 2,2%. Por último, el cuarto trimestre de 2009 refleja un aumento del 5,9%, lo que supone un fuerte impulso para la economía norteamericana.¹⁷

La demanda mundial de plátano, se encuentra concentrada principalmente en Estados Unidos (50%), Unión Europea (27.6%), Colombia (5.6%) y Macedonia (3.0%), a nivel regional las importaciones se concentran en, El Salvador (11.2%), Honduras (1.3%) y Costa Rica (0.2%). En la actualidad existe una demanda creciente de sub productos de plátano y el plátano orgánico como producto certificado en el cual se obtiene un sobreprecio, hasta ahora el sector platanero se está organizando y constituyéndose para lograr aprovechar ampliamente estas oportunidades.

¹⁷ <http://www.scribd.com/doc/35100729/Perfil-de-Mercado-de-Exportacion-Del-Banano-Organico-Del-Deapartamento-de-Junin-peru>

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE PLÁTANO (2009)

Gráfico 14.- Importadores Plátano 2009



Fuente: FAO

La tendencia del consumo de plátano es aumentar, no solo de plátano fresco, sino también congelado, que es preferencia de restaurantes y supermercados. Así también la industria procesadora de bocadillos, alimentos infantiles, harinas, etc. El mercado de importación de plátano verde en los Estados Unidos ha venido creciendo en volumen a un promedio de 5% cada año.

El mejor indicador del crecimiento de su consumo local, es el incremento en las áreas de exhibición del producto en las cadenas de supermercados y su inclusión en la oferta regular de frutas y hortalizas frescas por parte de la gran mayoría del comercio detallista establecido. Con un constante incremento de las comunidades latinas, africanas y caribeñas, el comercio de plátano aumenta y en esa proporción el interés de los importadores especializados.

Los principales importadores de plátano en el mercado son las grandes importadoras de banano, en particular las tradicionales compañías multinacionales. Sin embargo en los principales “mercados terminales” (Miami, Nueva York, Los Ángeles), se presentan importadores especializados en productos étnicos latinos que importan el producto por contenedor y poseen instalaciones para su adecuada manipulación y almacenamiento.

4.5. CAPITULO V: CONSIDERACIONES PARA LA EXPORTACIONES DEL PLÁTANO BARRAGANETE

4.5.1. Precio Nacionales

A pesar de que el plátano es un producto de permanente producción, las épocas de cosecha se ven afectadas por factores como la producción y recolección de café, o por las épocas de fuerte invierno. Estos movimientos o períodos de producción originan a su vez movimientos en los precios de alzas y/o bajas según los volúmenes ofrecidos.

Es de anotar, que según experiencias de comerciantes (intermediarios rurales) de la zona, el mercado en las tres principales plazas del país presenta comportamientos similares tanto en la oferta como en la demanda; a pesar de ser un producto de cosecha permanente, las variaciones estacionales muestran, que aunque en forma moderada se registran movimientos estacionales, iniciándose el año con bajos

precios en enero y febrero; posteriormente hasta abril se recuperan las cotizaciones para continuar con un período de cuatro meses de estabilidad. Durante los meses de septiembre y octubre los precios adquieren la mayor cotización, para finalmente descender en los meses de noviembre y diciembre.

Según el Acuerdo Ministerial 557, los exportadores pagarán USD 5,50 por cada caja a los productores. Se pagarán USD 5 por la caja y 0,50 por compensación. Este valor rige desde el de 1 de abril hasta el 30 de junio de 2009, pues la vigencia es trimestral. Ese valor se cancelará por cada caja de 50 libras (22,70 kg). Por esto, la libra de plátano se determina en USD 0,10.

4.5.2. Canales de Comercialización

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 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.

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.

4.5.3. Control de Calidad para Mercados de Exportación

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 deprimentes 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 pagada.

Es importante resaltar que el mercado del plátano para el consumo nacional hacia el futuro, es por calidad del producto¹⁸.

¹⁸ www.corpei.org

4.5.4. Requerimientos Comerciales

En el mercado de exportación, la fruta verde y sazona es requerible, por tanto, ésta tiene que permanecer en ese estado durante el manejo y transporte.

La clasificación del tamaño de la fruta es una de las características más importantes para la calidad del plátano y los dedos deben tener una longitud mínima de 25 cm (1 0"). Normalmente se prefiere fruta más grande. La fruta debe ser empacada con dedos individuales. Los dedos deben estar libres de daño mecánico, daño por insectos o enfermedades y de residuos químicos.

El plátano se empaca en cajas tipo banano con un peso neto de 40 a 50 lbs (18.2 a 20.7 kg). En los embarques marítimos, para alcanzar una vida de almacenamiento de hasta tres semanas, los factores más importantes son la edad de cosecha del plátano, el tiempo antes y durante el enfriamiento y las condiciones de almacenamiento. Cada uno de estos factores es importante, particularmente, porque el plátano es una fruta climatérica y como tal, una vez que comienza la maduración es difícil retrasar el proceso.

4.5.4.1. Empaque

Se utilizan cajas de cartón de dos piezas con tapa telescópica, preferiblemente con base de doble pared y una resistencia mínima de 300 lb/puig². Las medidas

externas de la caja son de 49.5 x 30.5 x 24 cm. Las cajas deben tener ventilación arriba y abajo. Además se requieren agujeros de ventilación en las paredes laterales y dos agujeros situados en cada extremo de la caja para levantar las mismas. La caja debe tener un divisor central vertical para mejorar la resistencia y protección de la fruta.

Las cajas pueden ser armadas usando goma o grapas. Si se engoman, éstas deben prepararse 24 horas antes de ser empacadas para asegurarse que estén completamente pegadas. Se requiere de tiempo y presión para pegar las cajas eficientemente. Si se engrapan, se prefieren grapas grandes usando sólo una en cada unión y deben estar completamente achatadas para prevenir daño mecánico a la fruta.

La distribución de la fruta en la caja debe realizarse de manera que no se dañen los frutos, para lo que se ubican cinco filas dentro de la caja de la siguiente forma.

-  En la parte inferior de la caja se colocan dos filas opuestas de dedos planos y largos de forma igual a un arco.
-  A lo sumo dos gemelos curvos, además dedos pequeños semicurvos, encima del arco anterior.
-  Curvos, semicurvos medianos en posición igual al anterior.



Curvos medianos, semicurvos y curvos largos en igual posición a la segunda y tercera fila hasta el cierre.

Aunque el empaquetado es una parte costosa de las operaciones, normalmente se aconseja no economizar en la calidad del material para el empaque. Se requieren cajas fuertes no solo para el transporte, sino también para el mercadeo, en especial si las tarimas no son usadas en el manejo. El empaquetado de mala calidad que se desploma durante el transporte echa a perder la calidad entera del producto, aún cuando se haya empaquetado sólo fruta de primera categoría.

El plátano de exportación no puede tener resquebrajamientos en su cáscara, signos de marchitamiento, golpes o cicatrices excesivas, ni puntas rotas. Se toleran pequeñas cicatrices causadas por insectos o manchas del fruto, pero no aquellas producidas a causa de maltrato mecánico (corte, transporte, etc.).

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).

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.

4.5.5. Pérdidas Poscosecha

Teniendo en cuenta pérdidas poscosecha de la fruta estimadas en 10% y siendo la producción nacional, alrededor de 2.657.664 toneladas de plátano, las pérdidas físicas totales están próximas a las 265.766 toneladas, representando un valor cercano a los 33.5 millones de dólares.

Estas cifras son un argumento justificable para la aplicación de un proceso que permita, además de evitar pérdidas económicas, suministrar un valor agregado al

producto fresco y evitar problemas de contaminación por residuos agrícolas mal aprovechados.

Las causas de las pérdidas es la baja tecnificación de los cultivos, la cosecha inadecuada, la manipulación deficiente del producto desde el sitio de producción hasta el consumidor final y la falta de adecuación del producto.

El empaque y principalmente el transporte es uno de los factores que afectan la calidad y presentación de la fruta, debido a que el intermediario no tiene ningún interés en mejorar el sistema de empaque para el transporte de la fruta, el cual se hace comúnmente en racimos a granel, sistema bajo el cual la fruta sufre maltrato, golpes y magulladuras, que se traducen en una mala presentación y deterioro de la calidad.

4.6. CAPITULO VI: REALIDAD SOCIO ECONÓMICA DEL CANTÓN CHONE

4.6.1. Situación social, política y económica de Chone

El cantón Chone está ubicado en la parte Nororiental de la provincia de Manabí, el área de estudio comprende el valle fluvial del río Chone, es el principal recurso hídrico. Superficial de la zona, aunque también provoca muchos problemas con sus desbordes en la época invernal.

Chone es la cabecera del cantón del mismo nombre, que está situado entre 0.40 de latitud sur y 10 de latitud norte; y entre los 7930 y 8015 de la superficie de la provincia, la ciudad de Chone está ubicada a 70 Km. de Portoviejo la capital provincial: a 260 km. de Guayaquil; el puerto principal, y a 300 km. de Quito la capital del país.

a) **Límites.**- El cantón Chone, uno de los florecientes de la Provincia de Manabí está situado al Norte y sus linderos son. Al Norte la Provincia de Esmeralda; al Sur los Cantones Bolívar y Rocafuerte; al este la Provincia de Pichincha y el Cantón Balzar, de El Guayas; y, al Oeste el Cantón Sucre. Su extensión territorial es 3570.6 km².

b) **Relieve y Clima.**- El territorio del cantón Chone es muy irregular. Comprende algunas cadenas de elevaciones que dan lugar a la formación de valles y tabladas. Tenemos el valle pintoresco y dilatado en el que está la ciudad de Chone y las tabladas, dignas de mencionarse como la de Sánchez y de la Lora, hacia el sur y oriente, luego tenemos la Loma de los Muertos cerca a la población: el cerro de Sesme, Las Piedras y Soledad, al noreste y los cerros de Palalache, al noroeste también tenemos el cerro de Chamizas, en donde el 1913 y 1914 tuvo lugar la revolución de Concha: este cerro forma el sistema orográfico con los anteriores. Más al Este, tenemos la cordillera llamada de Los Micos Pelados y hacia el norte el cerro Pavón, más allá de Ricaurte.

Esta variedad del relieve trae como consecuencia la variedad también en el clima, siendo un poco fresco en las alturas y casi ardiente en los lugares bajos.

4.6.2. *Crecimiento poblacional de la ciudad de Chone*

Para hablar sobre el crecimiento Poblacional de la ciudad de Chone es necesario tener información como:

a) **Población**

POBLACION DEL CANTON CHONE (Censo 2001)

Tabla 24.- Población

PARROQUIA	SUPERFICIE ESTIMADA Km2	POBLACIÓN SEGÚN CENSO 2001
CHONE SANTA RITA	891,6	67.499
CANUTO	300,0	9.753
CONVENTO	380,0	6.074
ELOY ALFARO	361,0	7.435
BOYACA	329,0	4.874
SAN ANTONIO	280,0	6.690
RICAURTE	379,0	8.016
CHIBUNGA	650,0	6.555
TOTAL CANTONAL	3.570,6	116.896

Fuente: INEC

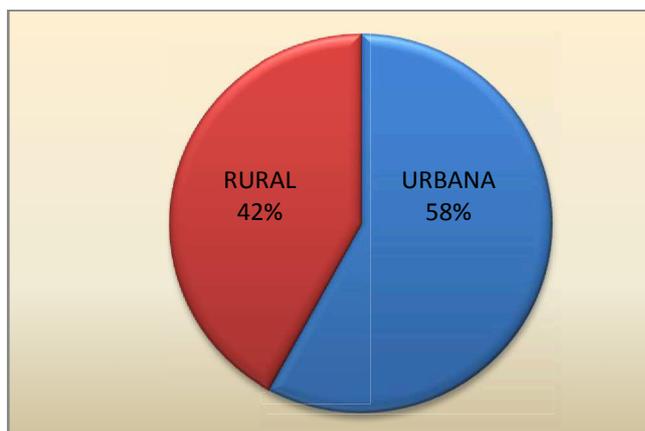
Sus límites son los siguientes: Al Norte la Provincia de Esmeralda y Cantón Sucre, al Sur con los cantones Bolívar, Tosagua y Pichincha, al este con los cantones Flavio

Alfaro, El Carmen y la provincia de Los Ríos y al Oeste con los cantones Jama y Pedernales.

La población de Chone, se encuentra distribuida en dos áreas: urbana correspondiendo el 58% del total poblacional; mientras que el 42% del total a la población rural, resultado que se encuentra justificado por las actividades productivas agrícolas y ganaderas primordiales del Cantón. En el cuadro que se detalla a continuación se determina la distribución por área y sexo de los habitantes.

***POBLACION DEL CANTON CHONE POR AREA
(Censo 2001)***

Gráfico 15.- Población por área



Fuente: INEC

Con la finalidad de dar a conocer estructuralmente como está constituido por sexo los habitantes del cantón Chone, se expone el siguiente cuadro demostrativo.¹⁹

POBLACION DEL CANTON CHONE POR AREA

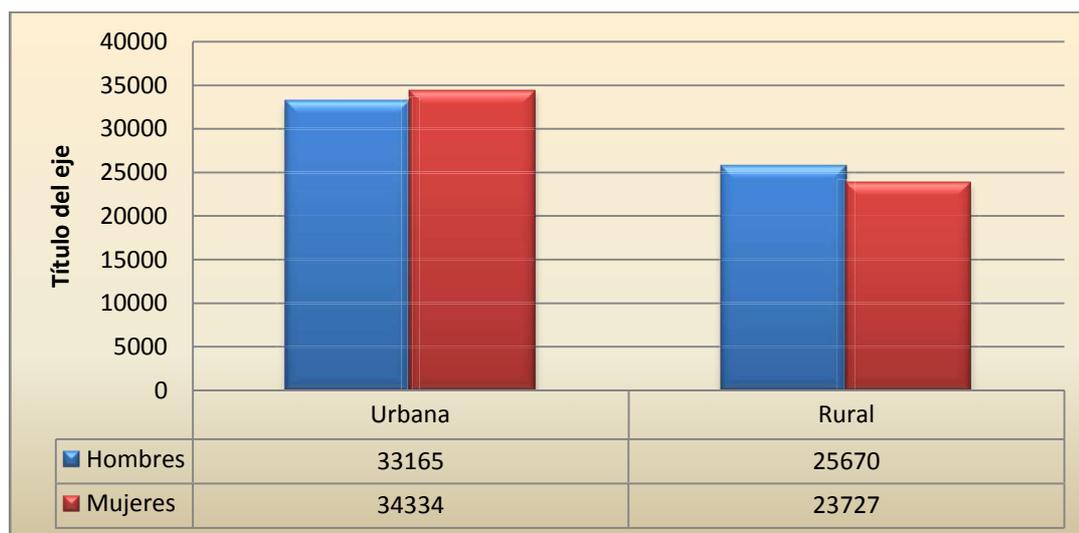
Tabla 25.- Población por área

AREA	HOMBRES	%	MUJERES	%	TOTAL
URBANA	33.165	56	34.334	59	67499
RURAL	25.670	44	23.727	41	49.397
TOTAL	58.835	100	58.061	100	116.896

Fuente: INEC

POBLACION DEL CANTON CHONE POR SEXO Y AREA (Censo 2001)

Tabla 26.- Población por sexo



Fuente: INEC

¹⁹ FUENTE: INEC CENSO 2001 - Datos obtenidos del censo poblacional y de vivienda.

La población económicamente activa del cantón Chone se encuentra distribuida de la siguiente manera:

Sector primario que corresponde a labores agrícolas y explotación de minas y canteras el cual registra aproximadamente 17.535.

El sector secundario que representa a la manufactura gas y agua, registra 2.815 personas aproximadamente.

El sector terciario que incluye, comercio transporte, establecimientos financieros y servicios varios registra 12.952.

Los no técnicos agrupan a 523 personas aproximadamente, y trabajadores con 280 personas.

4.6.3. Características físicas de la ciudad de Chone

Con un trazado bastante regular y una topografía plana sus calles y avenidas son relativamente amplias y se encuentran asfaltadas en un 28%, el 23% de las vías solo están cubiertas con lastres de canto rodado y el 49% no tiene ningún tipo de pavimento; es solo de tierra.

Se puede observar lo difícil que resulta el rodamiento en la que incluso la situación se agrava por las inundaciones que produce el río Chone.

4.6.3.1. Características de las personas chonenses

La fama del hombre y la mujer choneños son conocidas a nivel nacional e internacional. Se reconoce a Chone como las tierras de las mujeres bonitas y de los hombres valientes; y de los naranjos y frutales en flor.

Pero más allá de esta apreciación semántica, el choneño es orgulloso de su tierra, trabajador, honrado, hospitalario, generoso, audaz y enraizado; el honor esta siempre por delante, es capaz de ofrendar su vida por la honra de su tierra y su familia; y como dice su himno: siempre esta alegre, feliz y gozoso por lo que su carácter lo lleva a triunfar en todos los campos. En lo espiritual es muy religioso aunque también supersticioso²⁰.

4.6.4. La actividad comercial en Chone

Generalmente la estructura productiva del Cantón Chone es de carácter privado, por lo que el número de patrones o socios por cuentas propia ascienden al 54.5% del total del P.E.A. mientras que el sector público corresponde el 44% y los trabajadores que representan a profesiones disfrazadas (sector informal) le

²⁰ HIDROVO, Vidal – Chone Viejo – Tercer Tomo – páginas 73, 74, 75

corresponden el 1.5% agricultura. Los principales productos agrícolas que se producen en el Cantón Chone son: cacao, frutales, yuca, etc.

Dentro de las actividades productivas a nivel rural, consideramos a la ganadería como otras de las actividades primordiales del cantón igual que a la agricultura, las características de la zona coadyuvan para el mantenimiento de los exuberantes pastizales para la cría y engorde del ganado vacuno y porcino principalmente.

A nivel del mercado inicialmente la producción ganadera está dirigida a la demanda local, llegándose a convertir en el primer productor de cárnicos como se lo menciona anteriormente.

En lo referente a la producción lechera, se prefiere a sus derivados el queso, satisfaciendo las necesidades de la provincia principalmente.

El ganado porcino se destina a las ciudades de Quito y Santo Domingo de los Colorados.

A nivel del comercio es necesario relacionar su desarrollo desde el punto de vista, la una que tiene que ver con la propia dinámica de la región que determina que la ciudad de Chone, se encuentran centradas todas las actividades que se

articulan con la actividad agrícola, esto es almacenamiento comercialización, (cacao, naranjas, etc.) los servicios de apoyo y a la actividad financiera en que respecta a la acumulación de la renta, la otra resultado de la primera se relaciona con el acelerado crecimiento demográfico, con una oferta de mano de obra que no es proporcionalmente igual a la oferta de empleo, lo cual suscita una serie de actividades de tipo.

Chone, satisface en un 30% en lo que respecta a cárnicos del consumo total nacional, principalmente en las ciudades de Quito y Guayaquil.

Siguiéndole en orden de importancia el cacao que es considerado el primer producto a nivel nacional, conjuntamente con el comercio siendo estos dos rubros los que generan mayores recursos.

En lo referente a la industria se nota, un ausentismo total, no así la pequeña industria que se encuentra en un proceso de desarrollo.

Dentro de la Provincia de Manabí, encontramos a la ciudad de Chone, como una de aquellas que registran mayor dinamia en sus actividades productivas, llegando a ser considerada como la de mayor desarrollo económico.

Es considerada una de las importantes actividades productivas del Cantón constituyendo la base sobre la cual se ha levantado toda una estructura de producción horizontal.

Privilegiada por las características geográficas y climatológicas que comprenden dos estaciones bien demarcadas invierno, verano y la riqueza de su suelo beneficiados por varios ríos que alimentan el cauce del majestuoso del río Chone, le ha permitido tener un vasto potencial de producción, estableciéndose ventajas comparativas con los demás cantones de la provincia.

Su desarrollo agrícola permite cubrir requerimientos del consumo provincial, nacional, simultáneamente genera materia prima para la personas vinculadas al comercio y a los servicios.

En la actualidad se estiman que hay 1.300 establecimientos comerciales inscritos en el departamento de avalúos y catastros del Municipio de la ciudad, entre los cuales tenemos: almacenes de tela, bazares, tiendas, etc, que representan al 1.4% de la población total del cantón.

Refiriéndose al nivel estatal, éste se encuentra operando en Chone por medio de Instituciones y Bancos. El Banco Nacional de Fomento (B.N.F) que se relaciona con la dotación de créditos especialmente al sector agropecuario y comercial.

El MIDUVI (Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda) destina sus recursos económicos al financiamiento de: mejoramiento de vivienda, construcción y compras de terreno. Así mismo a nivel privado, funcionan las siguientes entidades bancarias. Banco Comercial de Manabí y Banco del Pichincha.

En el ámbito de cooperativismo, se encuentra la Cooperativa de Ahorro y Crédito Chone Ltda. que destina sus recursos especialmente a las actividades agrícolas, pecuarias, transporte y vivienda en un 42,3 del total de créditos concedidos.

La industria en la ciudad de Chone cuenta con un ausentismo total, no así la pequeña industria que según datos obtenidos en la cámara de la pequeña industria de Manabí, registra 20 afiliados al gremio, destacándose los sectores de alimentos mecánicos, madereros y otros. Las actividades que se encuentran en mayor desarrollo obedecen específicamente a su localización geográfica y por lo general determina el tipo de actividad.

A nivel urbano las actividades preponderantes son especialmente manufacturas de muebles, confección de prendas de vestir, en tanto que a nivel rural corresponde la producción agrícola de la zona y en su mayor parte están dirigidas a la elaboración de alimento.

En la dinámica económica de la región la ciudad de Chone tiene cierta autonomía de su capital Portoviejo dada por la situación estratégica que cumple como ciudad de paso obligado entre la sierra y la provincia de Manabí.

Es por ello la importancia que ha alcanzado la actividad del comercio precisamente del comercio al por mayor y de transporte, ya que cuenta con una de las empresas más importantes del país.

Su producción concretamente se distribuye dentro de la ciudad a través de 4 mercados administrativos por la municipalidad, en el centro está el principal proveedor de productos, Las Marías, el de la ciudadela de los chóferes y el de la ciudadela 30 de Marzo.

En lo que respecta a la distribución de productos especialmente de cárnicos, frutales, ganado porcino se destina a mercado de Quito, Ambato, Ibarra.

La leche generalmente es mercado interno ya que se opta por el queso el cual es distribuido por toda la provincia de Manabí.

La avicultura es una actividad productiva que se encuentra en expansión se distribuye aves a Santo Domingo y Esmeraldas, abastece el mercado interno de Chone. El plátano barraganete, cacao, café y maíz se distribuye a otros sectores como materia prima para la agroindustria y explotación.

Si bien no se dispone de información censal actualizada sobre la distribución de la tierra, es necesario recalcar que la ciudad de Chone, solamente alcanza a 877 hectáreas, por lo que la mayor superficie es de área rural. Cabe destacar que en Chone, aproximadamente se encuentra 500 propiedades que se destinan mayormente a la cría de ganado y pastizales.

Se toma como la base una cabeza de ganado por cada hectárea de terreno. Las unidades productivas pequeñas que corresponden a fincas menores de 50 hectáreas están ubicadas en zonas con vías de segundo y tercer orden, que utilizan formas tradicionales de producción, básicamente con trabajo familiar y muy poca contratación de trabajo asalariada y aquellas unidades mayores a 50 hectáreas, ubicadas en zonas de alta productividad, que contraten trabajadores asalariados que producen escalas para el mercado²¹.

4.6.5. Fomento de la economía del plátano barraganete en Chone

Hace varios meses Ronald Moreira decidió realizar un cambio en su finca. Cansado de pobres resultados en la ganadería tumbó varias hectáreas de pastizales y allí sembró plátano barraganete.

²¹ HIDROVO, Vidal – Chone Viejo – Tercer Tomo – páginas 73, 74, 75

En un plazo de 10 meses los resultados están a la vista: el producto está verde y ya cosecharon para exportar a Estados Unidos.

Los esposos Raúl Andrade y Gina Naveda han obtenido buenos resultados en este negocio en El Carmen e incentivan a otros ciudadanos a invertir en esta musácea.

La “Asociación de Productores de Plátano barraganete” de la ciudad de Chone desde el 2007 al 2009 tuvo una producción de 2000 cajas por semana lo cual permitía llenar un contenedor, el mismo que se vendía a intermediarios, los cuales a su vez el 90% era enviado a La Florida EE.UU., un 5% se destina a España, el 5% restante hacia Colombia, siendo el mayor productor el licenciado Raúl Andrade.

En el año 2008, la empresa DOLE, realizó la compra directa a la Asociación de Productores de Plátano barraganete”.

Desde el año 2007 al 2009 se cultivaron en Chone aproximadamente 320 hectáreas, se cultivan alrededor de 2000 a 2400 matas por hectáreas, cada racimo produce dos cajas y media de plátano, y se estima que se pierde un 10% de la producción de acuerdo a datos obtenidos de la siembra y la poscosecha.

Existen tres clases de plátanos (A-B-C):

- ✓ La Clase A corresponde al plátano que se introduce totalmente limpio; es decir de óptima calidad, la cual es enviada a EE.UU., y se comercializa a un

precio de entre \$5,00 y \$6,00 la caja, de acuerdo a lo establecido por el MAGAP.

- ✓ La Clase B corresponde al plátano con manchas que tiene como característica ser redondo, éste se exporta hacia Colombia y se le conoce también como rechazo, éste se comercializa a \$4,00 la caja.

- ✓ La clase C corresponde al plátano pequeño y sirve para el consumo interno, y se comercializa a \$3,00 la caja.

Existió una particularidad que no generó mayor ganancia a los productores, lo cual se dio en la época invernal, donde se comercializaba a \$3,00 la caja de plátano de buena calidad.

En la época invernal del año 2009 se dañaron aproximadamente 2.000 hectáreas de cultivo, llevando a la quiebra a los agricultores de la zona, en este año los comerciantes pretendían vender 5 contenedores por semana.

En la actualidad existen en su totalidad aproximadamente 110 productores de plátano barraganete, de los cuales 50 son socios de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete.

Se calcula que cada productor gasta alrededor de \$2.500, por hectáreas, donde cada mata tiene un aproximado de un dólar con veinticinco centavos de gastos, la misma que se distribuye en la compra de coline, en riego, sembrado y fumigada.

4.6.6. El suelo asegura la producción

El presidente, Leonardo Andrade, señaló que Chone tiene buenas posibilidades en este negocio por las características de su suelo y las horas luz solar que recibe (heliofonía). La asociación ha contratado a técnicos para que asesoren a sus miembros e interesados en el negocio.

4.6.7. Ecuaplátano exporta

Elio Cortez González, gerente de producción de la pre asociación, señaló que han sembrado en 300 hectáreas y en días pasados se realizó la primera venta a la empresa Ecuaplátano, que envió a Chone un container para 1.080 cajas.

Esto significó un éxito para los productores ya que el inicio era lo más difícil para demostrar “que sí se puede”. La transacción comercial representó 4.600 dólares que el cantón necesita para salir de la crisis. Ecuaplátano pagó el precio oficial, 4,30 dólares la caja, y exportó el producto a La Florida, Estados Unidos. La comparación que hacen es que para lograr esa suma tendrían que vender 200 vacas.

4.6.8. Más productores

Luego de esta primera experiencia los productores aspiran a que más choneros se integren al negocio que, aseguran, sacará adelante al cantón ya que el mismo así como genera recursos para el productor crea una cadena de una serie de trabajos que involucra a sembradores, cuidadores y recolectores de la cosecha.

Se explicó que una persona para sembrar una hectárea necesita entre 300 y 600 dólares hasta la primera cosecha. El plátano barraganete se puede coger cada 8 o 15 días.

El objetivo es que el productor por cada hectárea cultive 10 cajas, lo que al precio actual significaría 430 dólares semanales por hectárea. “Si cultiva 10 hectáreas serán 4.300 dólares”, explicaron. Aunque, a ese valor hay que restar los costos de producción y queda una ganancia rentable para reinvertir y hacer crecer los espacios cultivados.

4.6.9. Créditos para la siembra

En Chone funciona la Cooperativa de Ahorro y Crédito Chone Ltda., la cual tiene una línea de crédito para el sector productivo. Fernando Álava, gerente de la entidad, señaló que ellos apoyan este tipo de iniciativa por lo que están listos para entregar la cantidad que los productores deseen.

Señaló que los montos están disponibles de acuerdo a la necesidad del aspirante y la tasa de crédito es la que rige para el sistema bancario ecuatoriano. El gerente del Banco nacional de Fomento en Chone, Pedro Vera, calificó esta opción como “muy positiva” para sacar a Chone adelante. Dijo que ellos tienen líneas de créditos por 5.000 dólares para el pequeño productor con una tasa de interés del 10 por ciento y de hasta 15.000 dólares para el mediano productor con un interés del 12 por ciento. Los miembros de la asociación se reúnen cada fin de semana en el sitio San Andrés, frente a la gasolinera del mismo nombre, donde dan asistencia técnica para sembrar.

54 LIBRAS. Debe pesar cada caja con plátano barraganete para la exportación a Estados Unidos. 4,60 DÓLARES. Reciben por cada caja de plátano, precio que cada semana entra a revisión.

- ✓ **Trabajo:** Los productores de plátano barraganete necesitan como promedio de 6 personas por cada hectárea sembrada, aquello significará mayores fuentes de trabajo.

- ✓ **Exportación:** Ya Chone realizó la exportación del primer cargamento de plátano a Estados Unidos, la caja fue pagada en 4,30 centavos que es el precio oficial²².

²² ZAMBRANO, Juan Bosco - eluniverso.com/EL PAIS – septiembre 6 2008, Chone

4.6.10. Se recupera la producción de barraganete del Cantón Chone

Los productores de plátano barraganete de Chone comienzan a recuperarse luego de que sufrieron pérdidas de mil hectáreas de plantaciones durante la fuerte etapa invernal pasada.

Alberto Arteaga, del centro de acopio del sector de San Andrés, en la parroquia Santa Rita, manifestó que las exportaciones hacia el mercado norteamericano se restablecen paulatinamente. En la actualidad, entregan a la compañía Del Monte un promedio de 400 cajas de 53 libras por semana.

La Asociación de Productores de Plátano barraganete de Chone lo hace con una cantidad similar, según lo dicho por Rommel Arévalo, gerente de la entidad. Leonardo Andrade, presidente de dicha asociación, explicó que el exceso de agua del invierno pasado hizo que la fruta madure con rapidez y fuera rechazada por los importadores de Estados Unidos. Esta situación motivó a buscar nuevos mercados como el colombiano, país menos exigente en cuanto a calidad. Allá actualmente se envían 1.200 cajas por semana entre los dos centros de acopio.

Gina Naveda, del centro de acopio de San Andrés, señaló que en cuanto al mercado nacional entregan a la fábrica Vegetales Congelados S.A. (Veconsa), de Guayaquil, 1.200 cajas por semana. Allí le dan un valor agregado al producto y lo convierten en chifles, empanadas, harina y lo distribuyen en el país.

Los precios de las cajas varían: para el mercado norteamericano la caja está en \$ 6,50 y en Colombia, \$ 4,50, igual que el mercado nacional. En Chone hay unos 600 pequeños productores de barraganete.

Cultivo: El cantón El Carmen es el mayor productor de la fruta, con más del 90% a nivel nacional. En Chone hay la ventaja de que no existe la incidencia de la plaga denominada sigatoka negra²³.

4.7. FUNDAMENTOS LEGALES

CAPITULO VII : MARCO LEGAL

Se presenta un análisis al marco legal que rige al sector bananero a nivel nacional, listado en los siguientes puntos:

- a. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones
- b. Reglamento a la Ley para estimular y controlar la producción y comercialización del banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación.
- c. Acuerdo Interministerial del precio del banano

²³ ZAMBRANO, Juan Bosco - eluniverso.com/EL PAIS – septiembre 6 2008, Chone

4.7.1. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Mediante Registro Oficial No. 351, del 29 de diciembre del 2010 se publica el Código Orgánico de la Producción, en el que queda establecido que a partir de su publicación se inscribirán en el MAGAP todas las plantaciones de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas sembradas en el país.

Se realizan reformas a la Ley para estimular y controlar la producción del banano, en lo que tiene relación con el precio mínimo de sustentación, quedando establecidas así las mesas de negociación; así como la obligatoriedad de suscribir contratos, tanto los productores, comercializadores y exportadores para la venta de la fruta. De igual manera establece sanciones por incumplimiento y reincidencias en el incumplimiento de la ley. Se establece la obligatoriedad del pago mediante transferencias de fondos a través del Sistema de Pagos Interbancarios en el Banco Central del Ecuador.

4.7.2. Reglamento a la Ley para estimular y controlar la producción y comercialización del banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación.

Mediante Decreto Ejecutivo No. 818 del 11 de julio del 2011, se expide el Reglamento a la Ley, compuesto por 22 artículos, con el fin de evitar distorsiones en los precios mínimos de sustentación, los que serán calculados sobre las libras del banano, plátano y otras musáceas, destinadas a la exportación. Para ello, la mesa de negociación, presidida por el Ministro del MAGAP, fijarán cada año los precios, tanto los que debe pagar al productor como el precio referencial FOB a declarar por parte de los exportadores, para lo cual los representantes de cada sector deberán enviar una propuesta de análisis de costos. Los tipos de cajas, de acuerdo a la demanda de los distintos mercados, serán autorizadas por el MAGAP, previo el respectivo análisis técnico.

Está establecido además que cada exportador, deberá registrarse en el Ministerio y actualizar dicho registro cada 3 años, para poder exportar, y cumplir con varios requisitos entre los que resaltan, realizar los pagos a los productores a través del SIP (Sistema de Pago Interbancario), caución (a excepción de los productores exportadores), registrar la marca o autorización de uso, presentar contratos de compraventa de la fruta.

Además, obliga a firmar contratos por la compra de la fruta con el precio de sustentación de US\$5,50 por caja. Estos tendrán vigencia de un año y se garantiza que el exportador comprará el 100% de la producción del banano durante las 52 semanas del año; en caso de no hacerlo, estará obligado a pagar al productor el valor correspondiente por las cajas no adquiridas. También, obliga a los exportadores a cancelar el precio de la caja de la fruta a través del Sistema de Pagos Interbancarios (SPI) del Banco Central. De no hacerlo será sancionado con una multa equivalente al valor evadido.

Es importante resaltar también que el Ministerio autorizará las nuevas siembras, prevaleciendo las zonas de menor desarrollo económico del país. El Ministerio remitirá semanalmente a Aduanas un informe con el listado de los exportadores con sus respectivos datos de exportación, la que será alimentada por la información que semanalmente deberá remitir los exportadores.

En los puertos de embarque Agrocalidad será la encargada de verificar que el plátano cumpla con los estándares de calidad requeridos por los distintos mercados, y en caso de no cumplir con estas normas Agrocalidad hará una inspección en la finca.

4.7.3. Acuerdo Interministerial del precio del banano

En razón de la Ley para estimular y controlar la producción y comercialización de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación la que se encuentra publicada en el Suplemento del Registro Oficial N° 315 de fecha 16 de abril del 2004; el cual se reformó a través del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, publicado en el Registro Oficial 351 publicado el 29 de diciembre del 2010; se faculta al Ministerio del Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, a través de la Mesa de Negociación, a fijar en dólares de los Estados Unidos de América el precio mínimo de sustentación del plátano, el que obligatoriamente deberán recibir los productores bananeros, a pie de barco y por parte de toda persona natural o jurídica que comercialice banano para cualquier acto o contrato de comercio permitido por la ley para los distintos tipos de cajas que contengan banano de exportación; así como también el Precio Mínimo Referencial FOB.

4.8. HIPOTESIS

La producción y exportación del plátano barraganete que genera la Asociación de Productores de la ciudad de Chone hacia los mercados de La Florida Estados Unidos incide positivamente en el fomento de la economía del cantón Chone.

Variable Independiente: Producción y exportación del plátano barraganete.

Variable Dependiente: Fomento de la economía del Cantón Chone.

V. METODOLOGÍA

5.1. TIPOS DE INVESTIGACION

Por el alcance: **Histórica – Descriptiva.**- Porque se basa en el análisis de la producción, comercialización y exportación de plátano en el Ecuador, y cómo esta ayuda a la generación de empleo y por ende a fomentar la economía del cantón Chone y del Ecuador.

Por el lugar: **De Campo.**- Porque para un mejor desarrollo y teniendo como propósito llegar al descubrimiento de una verdad relativa, se realizó la investigación de campo – bibliográfica. Por lo tanto se permitirá obtener resultados confiables.

Por la factibilidad: La investigación resulta factible porque incide positivamente en el fomento de la economía del cantón Chone.

Por los objetivos: La investigación será posible de aplicarse y ayudar a la solución del problema planteado.

5.2. POBLACION Y MUESTRA

La población la constituyen los socios y agricultores de la Asociación de Productores de Plátano barraganete de la ciudad de Chone.

Representados de la siguiente manera:

POBLACION Y MUESTRA

Tabla 27.- Población y Muestra

INSTITUCIÓN	MUESTRA	%
Asociación de Productores de Plátano barraganete de la ciudad de Chone	Socios 50	38
	Agricultores 83	62
TOTAL	133	100%

Fuente: Asociación de Productores de Plátano Barraganete de la ciudad de Chone

Muestra:

$$n = \frac{N}{e^2 (N - 1) + 1}$$

$$n = \frac{133}{(0.05)^2 (133 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{133}{0.0025 (132) + 1}$$

$$n = \frac{133}{0.33 + 1}$$

$$n = \frac{133}{1.33}$$

n = 100//

5.3. OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

Variable Independiente: Producción y exportación del plátano barraganete

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Items Básicos	Técnicas Instrumentos
Producción y exportación del plátano barraganete	Comercio Exterior	Volumen de producción Volumen de exportación	¿Cuál es el volumen de producción y exportación de plátano barraganete que genera la Asociación de Productores de la ciudad de Chone?	Entrevista a los miembros de la Asociación de Productores de la ciudad de Chone
	Asociatividad	Exportaciones a través de la Asociación	¿Hacia qué mercado han exportador a través de la Asociación?	
	Legal	Contratos de Venta	¿Existe un adecuado control a los contratos de venta que respalde las exportaciones?	Revisión de la legislación vigente

Variable Dependiente: Fomento de la economía del Cantón Chone

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Items Básicos	Técnicas Instrumentos
Fomento de la economía del Cantón Chone	Económica	Ganancias en la comercialización	¿La producción y comercialización de plátano le permite mejorar su economía?	Entrevista a los miembros de la Asociación de Productores de la ciudad de Chone
	Ambiental	Control fitosanitario	¿Realiza un adecuado control fitosanitario?	
	Legal	Control del precio del plátano	¿Existe un adecuado control del pago del precio del plátano al productor y al exportador?	Revisión de la legislación vigente

5.4. RECOLECCIÓN Y TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Se tuvo la necesidad de acudir a las fuentes de información primaria y secundaria. Entendiéndose por primarias cuando exista la necesidad de aplicar encuestas, entrevistas. Además, en lo concerniente a las fuentes secundarias, se tomó como punto de partida la investigación bibliográfica, recogida a través de: libros, revistas, folletos, Internet, etc.

En el presente trabajo de investigación se utilizó el método lógico consistente en el deductivo e inductivo; es decir que se partirá de manera general para luego llegar a las particularidades como estructura de un todo.

5.5. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

Una vez aplicadas las respectivas encuestas (Formato en el Anexo 2), se procedió a tabular cada una de sus preguntas. Posteriormente, se realizó la respectiva representación estadística de las tabulaciones; y, luego se procedió a realizar el análisis e interpretación de los resultados obtenidos tanto de la tabulación como de los cuadros estadísticos.

VI. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

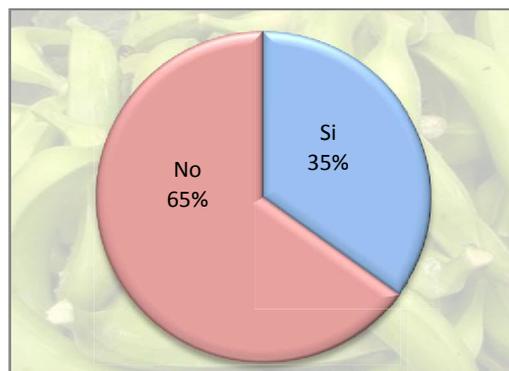
6.1. ENCUESTA DIRIGIDA A LOS AGRICULTORES Y SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PLÁTANO BARRAGANETE DE LA CIUDAD DE CHONE

1. ¿Se encuentra usted satisfecho con la producción del plátano barraganete que al momento genera?

Tabla 28.- Pregunta 1

RESPUESTA	F	%
SI	35	35%
NO	65	65%
TOTAL	100	100%

Gráfico 16.- Pregunta 1



Fuente: Agricultores y Socios de la Aso. de Productores de Plátano Barraganete

Elaborado por: Claudia Zambrano

Análisis.-

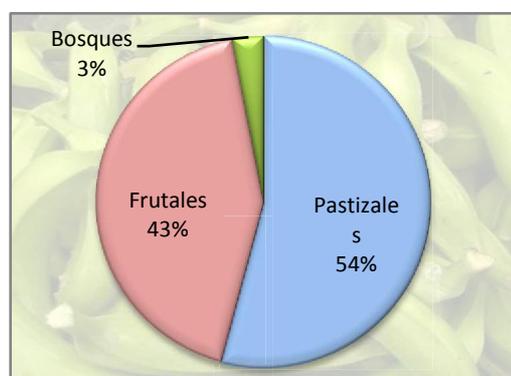
Los agricultores y socios de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete en un 65% si se encuentran satisfechos con la producción que al momento genera; por lo tanto, se demuestra que existe rentabilidad y permite que tengan una mayor estabilidad económica. Mientras tanto el 35% expresó que no.

2. *Para realizar la siembra del plátano barraganete usted tiene la necesidad de tumar hectáreas de:*

Tabla 29.- Pregunta 2

RESPUESTA	F	%
Pastizales	54	54%
Frutales	43	43%
Bosques	03	3%
TOTAL	100	100%

Gráfico 17.- Pregunta 2



Fuente: Agricultores y Socios de la Aso. de Productores de Plátano Barraganete

Elaborado por: Claudia Zambrano

Análisis.-

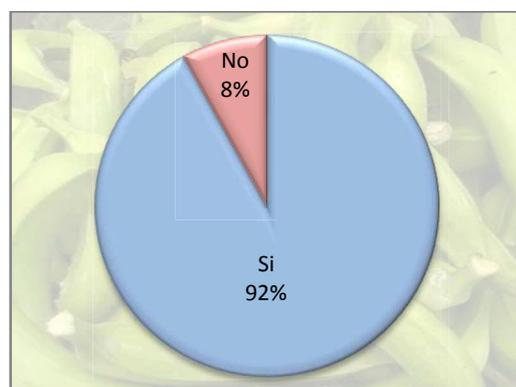
Con el propósito de establecer qué tipo de sembríos de devastó para sembrar plátano barraganete, se logró identificar que en un 54% fue pastizales y el 43% frutales, por cuanto está es la actividad que mayoritariamente se dedican los agricultores de Chone.

3. *¿Considera usted que los precios de los insumos para la siembra y producción del plátano barraganete le afecta a la ganancia obtenida en la venta del producto?*

Tabla 30.- Pregunta 3

RESPUESTA	F	%
SI	92	92%
NO	08	8%
TOTAL	100	100%

Gráfico 18.- Pregunta 3



Fuente: Agricultores y Socios de la Asoc. de Productores de Plátano Barraganete

Elaborado por: Claudia Zambrano

Análisis.-

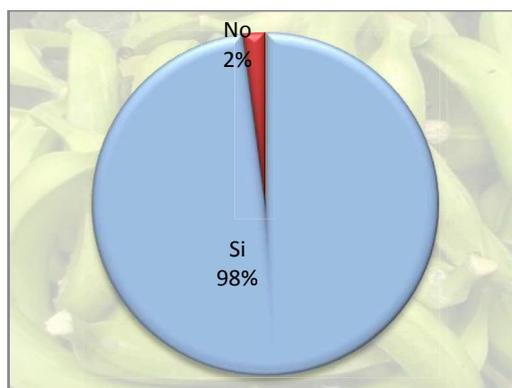
Los agricultores y socios de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete manifestaron en un 92% que los precios de los insumos para la siembra y producción sí les afectan a la ganancia obtenida. Además un 8% de ellos manifestaron que no.

4. ¿La plantación que usted posee de plátano barraganete tiene un adecuado control fitosanitario?

Tabla 31.- Pregunta 4

Gráfico 19.- Pregunta 4

RESPUESTA	F	%
SI	98	98%
NO	02	2%
TOTAL	100	100%



Fuente: Agricultores y Socios de la Aso. de Productores de Plátano Barraganete

Elaborado por: Claudia Zambrano

Análisis.-

Con la finalidad de conocer la calidad del producto que generan los agricultores y socios de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete y tomando en consideración que debe de existir una adecuada prevención y curación de las enfermedades de la planta, el 98% de los encuestados manifestaron que si les da el respectivo control fitosanitario, lo cual garantiza la comercialización del producto.

5. *¿La venta que usted realiza del plátano barraganete de qué manera lo hace y hacia que mercado internacional se exporta?*

Tabla 32.- Pregunta 5

RESPUESTA	F	%
Directa	1	1%
Con Intermediarios	99	99%
TOTAL	100	100%

Gráfico 20.- Pregunta 5



Fuente: Agricultores y Socios de la Aso. de Productores de Plátano Barraganete

Elaborado por: Claudia Zambrano

Análisis.-

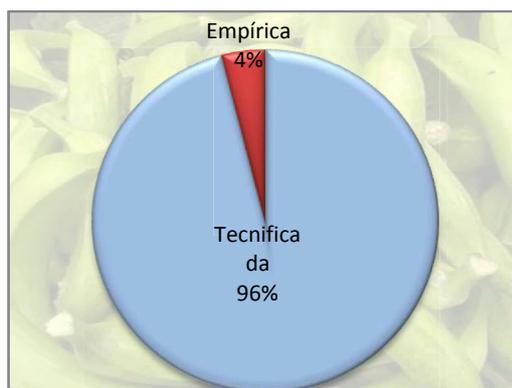
El 99% de los agricultores y socios encuestados manifestaron que la venta lo realiza a intermediarios colombianos, por cuanto ellos lo distribuyen después hacia los Estados Unidos de Norteamérica, particularmente a La Florida.

6. *La siembra y producción del plátano barraganete usted lo hace de manera:*

Tabla 33.- Pregunta 6

RESPUESTA	F	%
Tecnificada	96	96%
Empírica	04	4%
TOTAL	100	100%

Gráfico 21.- Pregunta 6



Fuente: Agricultores y Socios de la Aso. de Productores de Plátano Barraganete

Elaborado por: Claudia Zambrano

Análisis.-

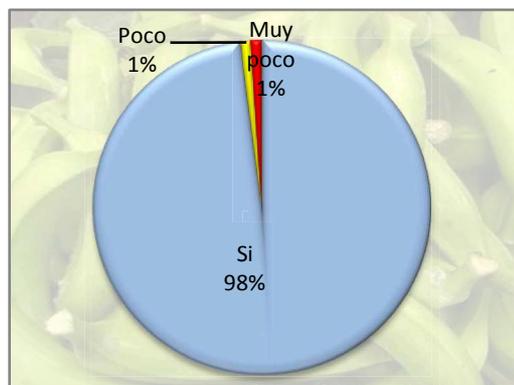
Es satisfactorio conocer que los agricultores y socios de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete en un 96% tanto la siembra como producción lo hacen de manera técnica, lo cual garantiza la venta del producto.

7. *¿Las cajas de plátano barraganete que usted produce le permite mejorar su situación económica?*

Tabla 34.- Pregunta 7

Gráfico 22.- Pregunta 7

RESPUESTA	F	%
Si	98	98%
No	0	0%
Poco	1	1%
Muy poco	1	1%
TOTAL	100	100%



Fuente: Agricultores y Socios de la Aso. de Productores de Plátano Barraganete

Elaborado por: Claudia Zambrano

Análisis.-

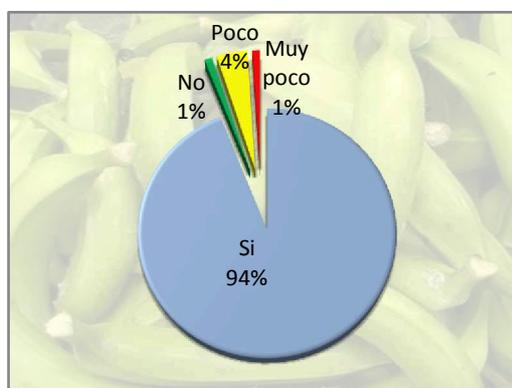
Con la finalidad de conocer si la producción y exportación del plátano barraganete que genera la “Asociación de Productores de Plátano barraganete” de la ciudad de Chone incide positivamente en el fomento de la economía del cantón Chone, el 98% de ellos manifestaron que sí.

8. *¿La “Asociación de productores de plátano barraganete” le presta beneficios a la hora de comercializar el producto?*

Tabla 35.- Pregunta 8

RESPUESTA	F	%
Si	94	94%
No	1	1%
Poco	4	4%
Muy poco	1	1%
TOTAL	100	100%

Gráfico 23.- Pregunta 8



Fuente: Agricultores y Socios de la Aso. de Productores de Plátano Barraganete

Elaborado por: Claudia Zambrano

Análisis.-

El 94% de los agricultores y socios de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete manifiestan que la institución a la cual pertenecen si les presta beneficios a la hora de comercializar el producto.

6.2. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

La hipótesis planteada sobre “La producción y exportación del plátano barraganete que genera la “Asociación de Productores de Plátano barraganete” de la ciudad de Chone hacia los mercados de consumo de La Florida Estados Unidos incide positivamente en el fomento de la economía del cantón Chone”, se cumple, la misma que queda demostrada de la siguiente manera:

En la pregunta número 1 se puede identificar en primer lugar que si existe satisfacción con la producción del plátano barraganete que al momento genera, donde se demuestra que existe rentabilidad y permite que tengan una mayor estabilidad económica. Por otra parte, en la pregunta número cinco de las encuestas realizadas se establece que el mercado final de exportación está dirigido hacia La Florida en Estados Unidos, lo cual permite ir solidificando la hipótesis.

Además, en la pregunta número siete, se logra identificar claramente que las cajas de plátano barraganete que producen los agricultores y socios de la “Asociación de Productores de Plátano barraganete” de la ciudad de Chone sí les permite mejorar su situación económica, lo cual reafirma el cumplimiento de la hipótesis planteada.

6.3. CONCLUSIONES

Al término del presente trabajo de investigación se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- ✓ Existe satisfacción con la producción del plátano barraganete que al momento generan los agricultores y socios de la “Asociación de Productores de Plátano Barraganete” de la ciudad de Chone.
- ✓ Que al realizar la siembra del plátano barraganete han tenido la necesidad los agricultores y socios de tumbiar hectáreas de pastizales, frutales y muy pocas zonas de bosques.
- ✓ Que los precios de los insumos para la siembra y producción del plátano barraganete le afecta a los agricultores y socios la ganancia obtenida en la venta del producto, por cuanto estos ingresos pudieran ser mayor si existiera una política que controlen el valor de los insumos.
- ✓ Que existe adecuado control fitosanitario en las plantaciones del plátano barraganete.
- ✓ Existen intermediarios en la exportación del plátano barraganete por cuanto estos realizan la comercialización final hacia La Florida en los Estados Unidos.

- ✓ Los agricultores y socios de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete tanto en la siembra como en la producción, lo hacen de manera tecnificada, garantizando la venta del producto.
- ✓ La “Asociación de productores de plátano barraganete” les presta beneficios a los agricultores y socios a la hora de comercializar el producto.

6.4. RECOMENDACIONES

Una vez concluida la presente investigación se está en condiciones de realizar las siguientes recomendaciones:

- ✓ Los agricultores y socios de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete de la ciudad de Chone deben propender a generar mayor producción por cuanto el mercado de consumo internacional es cada vez mayor.
- ✓ Al tumar hectáreas de pastizales y frutales los agricultores y socios deben de hacerlo racionalmente con la finalidad de no desabastecer el mercado de consumo de frutas y alimentación del Ganado vacuno.
- ✓ El Estado ecuatoriano a través del Ministerio de Agricultura debe de crear nuevas políticas en la venta de insumos con la finalidad de no perjudicar la

actividad agrícola del plátano barraganete y controlar los de mayor residualidad al fruto.

- ✓ El control fitosanitario en las plantaciones del plátano barraganete debe de ser constante a fin de no perder la calidad y cantidad de producción.

- ✓ La “Asociación de Productores de Plátano Barraganete” de la ciudad de Chone debe buscar alternativas de ventas directas hacia los mercados de consumo hacia La Florida en los Estados Unidos, con la finalidad de mejorar sus ingresos económicos.

- ✓ No se debe descuidar la tecnificación constante en el tratamiento del plátano barraganete de exportación, con el propósito de ampliar el Mercado de consumo hacia otros países.

- ✓ La Asociación de productores de plátano barraganete debe de crear mayores beneficios que aseguren el incremento y permanencia de socios y agricultores en la institución.

VII. PROPUESTA

7.1. TEMA

Creación de un Departamento de Comercialización y Ventas en la Asociación de Productores de Plátano Barraganete del Cantón Chone Provincia de Manabí en el año 2011, para impulsar la exportación directa de este producto.

7.2. JUSTIFICACION

La creación de un Centro de Comercialización y Ventas en la Asociación de Productores de Plátano Barraganete del cantón Chone, enfocado a solucionar las necesidades de los agricultores y socios, se justifica plenamente porque:

- ✓ Al realizarse la exportación sin intermediarios los productores podrán obtener mayores utilidades al integrar verticalmente la cadena de comercialización, con lo cual no solo se mejorará el estado económico de los agricultores, sino que también la calidad de vida de la población de Chone al existir mayores ingresos provenientes de los mercados internacionales.
- ✓ Este Departamento permitirá a la Asociación de Productores de Plátano Barraganete planificar y controlar las acciones que permitan el desarrollo adecuado del producto para garantizar la sostenibilidad de ventas rentables.

Es decir, que el producto esté en el lugar adecuado, en el momento

oportuno, en las cantidades requeridas, con los requerimientos deseados y al precio que mejor convenga.

- ✓ Con la implantación de este departamento la exportación del producto se realizará de una manera adecuada, puesto que exportar sin tener la preparación necesaria puede ocasionar un fracaso, en cambio tener una estrategia de exportación, basada en información y asesoría apropiada, incrementará las posibilidades de tomar decisiones correctas.

7.3. FUNDAMENTACIÓN

En el comercio internacional se están produciendo una serie de fenómenos, tales como, la creciente homogeneidad de los mercados internacionales, el incremento de los flujos de intercambios comerciales, especialmente entre los países desarrollados, y la existencia de unos sólidos canales de comercialización que facilitan la interrelación entre los distintos países.

Todo este conjunto de factores conducen inevitablemente hacia una integración de los mercados mundiales; así pues, en el contexto de esta economía globalizada, los distintos sectores productivos no pueden ni deben dirigirse únicamente a su país de origen, si desean sobrevivir, sino que han de elaborar estrategias de carácter internacional que permitan desarrollo de un verdadero proceso de internacionalización del sector.

Sin embargo, antes de decidir sobre su perspectiva internacional, debe conocer exactamente sus limitaciones y posibilidades, esto es, su capacidad de producción, la cuota de mercado ocupada en el mercado nacional, también es necesario disponer de una situación financiera saneada que permita hacer frente a los costes derivados de la expansión, así como contar con un equipo especializado en temas de comercio internacional.

Es allí donde interviene el departamento de Comercialización y Ventas que se plantea crear en la Asociación de Productores de Plátano Barraganete del cantón Chone Provincia de Manabí.

En definitiva, el proceso de internacionalización de cualquier sector supone, ante todo, un verdadero proceso de innovación, basado fundamentalmente en un conjunto de factores de diversa naturaleza, unos relacionados con el entorno y otros con las características de la empresa.

Así pues, la decisión del sector de iniciar su proyección internacional debe estar motivada por la existencia de una serie de ventajas e incentivos que compensen, en mayor o menor medida, los riesgos o incertidumbres que genera el reto de operar en mercados exteriores.

También la exportación permite alcanzar un mayor prestigio al sector en el mercado doméstico, fruto de su capacidad para acceder al mercado internacional.

Los niveles de competitividad aumentan al tener que luchar con competidores muy eficientes en los mercados exteriores lo que produce en el sector un flujo constante de innovación y la adopción de ventajas comparativas de orden superior que permiten obtener un mayor grado de competitividad.

En si el exportar permite operar en un mercado más grande, con mayor volumen, y así poder competir en un sector donde otras empresas obtienen economías de escala a nivel mundial.

7.4. OBJETIVOS

7.4.1. Objetivo General

Alcanzar la inserción de la Asociación de Productores de Plátano barraganete del Cantón Chone, como un organismo que fomente el comercio internacional en condiciones competitivas, sostenibles y rentables para la exportación directa del producto.

7.4.2. Objetivos Específicos

- ✓ Identificar y desarrollar metodología para una mejor selección de los mercados más convenientes para la exportación del Plátano Barraganete.
- ✓ Facilitar la adquisición de conocimientos básicos a los socios de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete para enfrentar el proceso exportador.
- ✓ Realizar el estudio organizacional y financiero para el funcionamiento del departamento de Comercialización y Ventas de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete del cantón Chone.

7.5. IMPORTANCIA

La propuesta que se plantea es la creación de un Departamento de Comercialización y Ventas para facilitar la exportación, sin intermediarios, del plátano barraganete de los productores del cantón Chone.

De los resultados de la investigación se concluye que la hipótesis es verdadera: La producción y exportación del plátano barraganete que genera la “Asociación de Productores de Plátano barraganete” de la ciudad de Chone hacia los mercados de

consumo de la Florida-Estados Unidos incide positivamente en el fomento de la economía del cantón Chone.

Es por ello que la puesta en marcha de este Departamento es de vital importancia cuando vemos que si bien el plátano barraganete se lo siembra y produce de manera técnica y que cuenta con un buen control fitosanitario de las plantaciones, un 99% de los agricultores y socios encuestados manifiestan que sus productos son vendidos a intermediarios y son estos los que luego exportan sus productos a los Estados Unidos especialmente, a un precio mayor del recibido; por lo que, es indispensable reducir la intermediación.

La exportación se presenta como un arma que permite al sector diversificar el riesgo que supone operar en un solo mercado, y así poder compensar sus pérdidas.

El precio oficial de la caja de barraganete es de USD 5,50 y el precio mínimo referencial FOB es de USD 7,05 según se establece en el Acuerdo Ministerial 021 expedido por el Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, pero a los agricultores se les entregan USD 2,27 por la caja.

PRECIO MINIMO DE SUSTENTACION DE CAJAS DE BANANO

Tabla 36.- Precio Minimo Caja Banano

TIPO DE CAJA	PESO LIBRAS	PRECIO MINIMO DE SUSTENTACION POR CAJA US \$	GASTOS DEL EXPORTADOR	PRECIO MINIMO REFERENCIAL FOB** CAJA US \$
22XU	41.5 libras (se considera 1.5 libras por deshidratación – Fruta Neta 40 libras) *	5.500	1,55	7.050
208	31	3.979	1,16	5.139
208 CH	31	3.328	1,16	4.488
2527	28	3.604	1,16	4.764
22 XU CS	41.5 libras (se considera 1.5 libras por deshidratación – Fruta Neta 40 libras) *	5.500	1,40	6.900
22 XU CSS	46	3.048	1,40	4.448
RR RM	15	3.550	1,20	4.750
STARBUCK 22	10	1.432	0,39	1.822

Fuente: Acuerdo Ministerial No. 021 – 2011 del MAGAP.

* Se considera la caja 22 XU de 41.5 libras (es la cual se considera 1,5 libras por deshidratación de la fruta hasta el puerto de destino, con peso neto de llegada de 40 libras) tomando en cuenta que el banano que se dirige hacia la Unión Europea se empaca con funda al vacío y la que se dirige hacia los Estados Unidos se empaca con funda politubo perforada.

** FOB: En esta modalidad de INCOTERMS los riesgo y gasto son por cuenta de vendedor (exportador) hasta que la mercadería este sobre la borda del buque, es decir a bordo. Es el vendedor quien se encarga del trámite de exportación.

7.6. UBICACIÓN SECTORIAL

La creación de este Departamento se realizará en las instalaciones de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete ubicada en el cantón Chone de la Provincia de Manabí.

El cantón Chone se extiende a lo largo de toda la zona norte de la provincia de Manabí, ocupando la mayor proporción territorial de dicha jurisdicción, ubicándose en la zona noroccidental de la Región Costa Ecuatoriana y encontrándose situada en plena zona ecuatorial. Oficialmente consta de un total de 9 parroquias, entre ellas 2 urbanas y 7 rurales.

7.7. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

La idea básica es la de crear un Departamento que permita ayudar a la comercialización y venta del plátano barraganete que se produce en el cantón Chone directamente a los mercados de consumo internacional, especialmente a los de Florida-Estados Unidos.

La importancia de crear un Departamento de Comercialización y Ventas radica en el hecho de que el sector necesita urgentemente un sistema que permita vender sus productos a un precio mucho mayor del que reciben, y de esta manera obtener ganancias que sean más representativas para este sector.

Al contar con este departamento se facilitará la tarea de exportar el producto que es lo más ansiado por los socios y productores de la asociación, ya que el poder exportar directamente el plátano barraganete permitirá:

- ✓ Introducir el producto a mercados con mayor cantidad de consumidores potenciales que el mercado nacional.
- ✓ Conocer cómo trabajan sus competidores, cuáles son sus estrategias y cómo han conseguido penetrar en los principales mercados extranjeros.
- ✓ Mejorar la rentabilidad al generarse mayores ingresos y suplir los costos de los insumos por el incremento de las ventas.
- ✓ Incrementar la calidad de los productos frente a las exigencias del mercado internacional.

7.8. DESCRIPCIÓN DE BENEFICIARIOS

Los beneficiarios directos son los miembros de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete de la ciudad de Chone, por cuanto se logrará establecer el fomento de la economía de sus productores, logrando incrementar su productividad, y su volumen de exportaciones, y se consideran como beneficiarios indirectos de la inversión a los habitantes del cantón en general, puesto que al fomentar la economía de los miembros de la asociación, éstos contribuirán con el incremento de consumo de bienes y servicios ofertados en el cantón.

7.9. PLAN DE ACCIÓN: PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR DESDE ECUADOR

7.9.1. *Declaración de Exportación*

Todas las exportaciones deben presentar la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se tramita la exportación.

Documentos a presentar.- Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- ✓ RUC de Exportador
- ✓ Factura comercial original

- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)
- ✓ Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite)
- ✓ Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
- ✓ Documento de Transporte

7.9.2. Trámite

El trámite de una exportación al interior de la Aduana comprende dos fases:

Fase de Pre-embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se

registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Fase Post-Embarque

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

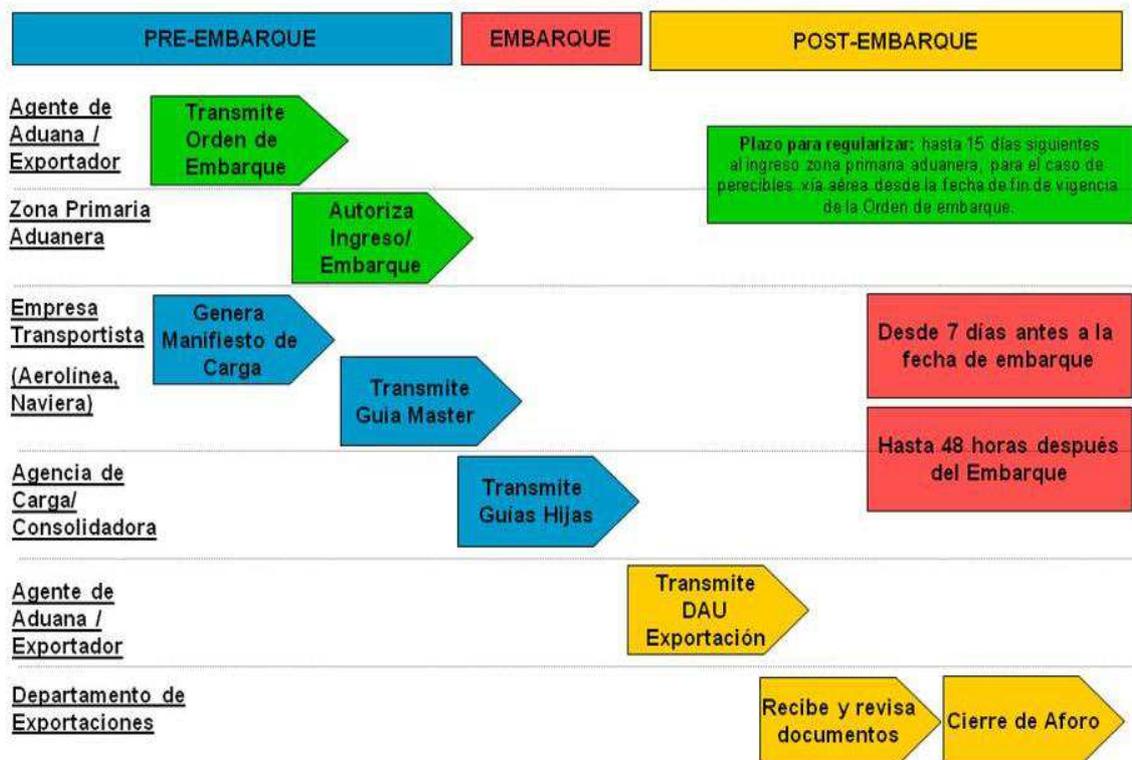
Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentará ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- ✓ DAU impresa.
- ✓ Orden de Embarque impresa.
- ✓ Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- ✓ Documento(s) de Transporte.
- ✓ Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- ✓ Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).
- ✓ CORPEI.

Procedimiento Exportaciones



CONSIDERACIONES DEL PRODUCTO PARA EXPORTACIÓN

Producto: Plátanos

Origen: Ecuador

Variedad: Barraganete

Presentación: Fresco

Usos: Producto comestible, para venta en supermercados

Color: Verde

Tamaños: Numero de plátanos por caja entre 60 y 70 unidades

Empaque: Cajas de 41,5 libras de fruta neta

Calibre: 52 grados (grosor del plátano)

Largo plátano: Mínimo 23 centímetros

Embalaje: Paquetes de exportación embalados sobre pallets

No. de cajas: Por contenedor 1080 cajas de 41,5 libras de fruta neta.

No. de pallets : Por contenedor 20 en cada pallet cabe 54 cajas.

Orden de expedición mínima: 1 contenedor

Disponibilidad para contratos: Hasta 24 contenedores de 40 pies por mes

Entrega por semana: Hasta 6 contenedores por semana

Capacidad de contenedores de 40' pies: Hasta 25 TM aproximadamente

Precio FOB Puerto de Guayaquil, Ecuador: \$ 7,05 por caja

Pago:

Opción 1: Por transferencia bancaria por adelantado.

Opción 2: Por aceptable L/C confirmada y a la vista.

Inspección: Por SGS o similar, en la factura comprador. Aceptamos la inspección de algún representante del comprador.

Garantía: Exportador con permisos aprobados por FDA.

Transporte: Entregamos a cualquier puerto seguro del mundo, por las líneas marítimas solamente como APL, CMA-CGM, MAERSK, MITSUI, MSC, y HAPAG LLOYD.

Muestras: Disponibles.

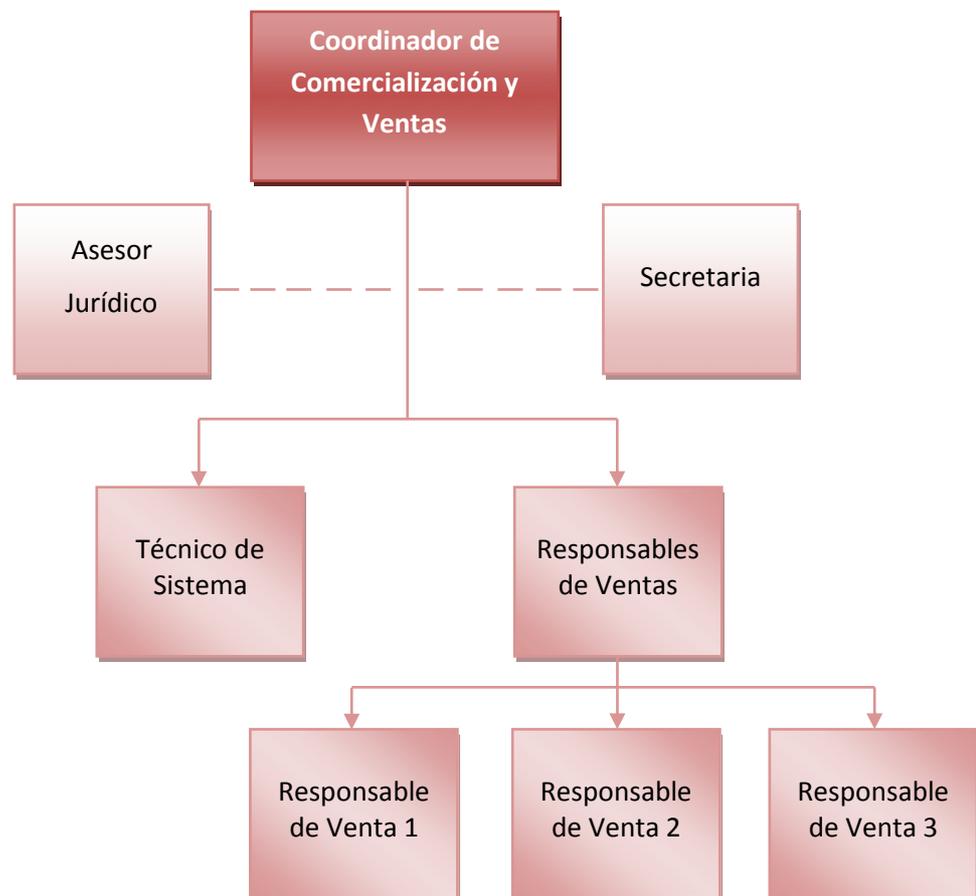
Comprador: Por favor denos número de su cuenta de DHL o de FEDEX o TNT.

Contrato: Hasta 120 contenedores disponibles.

Validez: Sujeto a confirmación final.

7.10. ADMINISTRACIÓN

ESTUDIO ORGANIZACIONAL



Coordinador de Comercialización y Ventas.- Será responsable de implementar el sistema de exportación que tendrá la Asociación, así como de planificar y supervisar las ventas del producto al exterior.

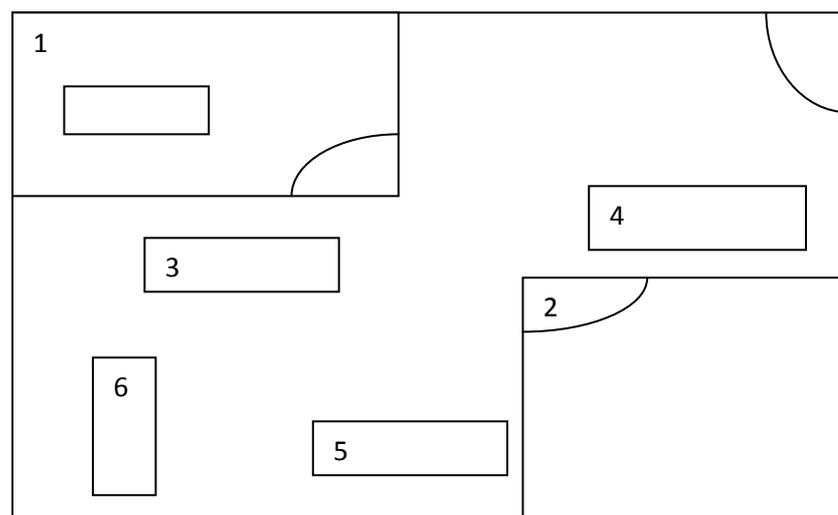
Secretaria.- Realizará la tarea de mantener organizado el sistema administrativo/contable del departamento y brindar la asistencia al Coordinador en lo que este le disponga.

Asesor Jurídico.- Asistirá legalmente al Centro de Comercialización y Ventas, en los asuntos relacionados con trámites de exportación y arbitraje en caso de conflictos jurídicos.

Técnico de Sistema.- Será el encargado de desarrollar y mantener la página web del Centro de Comercialización y Ventas de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete del Cantón Chone Provincia de Manabí. Además dará soporte técnico a los responsables de ventas y se encargará del mantenimiento de los equipos de computación.

Responsable de Venta.- Serán los encargados de las transacciones comerciales de la Asociación, de igual manera captarán los mercados internacionales para la venta del producto al mejor precio posible.

DISTRIBUCION DE LA INSTALACIÓN



1	Coordinador de Comercialización y Ventas
2	Baño
3	Secretaria
4	Responsable de Ventas 1
5	Responsable de Ventas 2
6	Responsable de Ventas 3

7.11. ESTUDIO FINANCIERO

Considerando el interés que manifestarían en primera instancia cinco de los miembros de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete del cantón Chone provincia de Manabí en realizar exportaciones a través del Departamento de Comercialización y Ventas, se desarrolla el siguiente ejercicio de proyección contable.

7.11.1. *Ingresos por Exportación*

De acuerdo a la investigación y al precio referencial dado por el MAGAP, se consideraría que el margen adicional de ingreso que tendría el productor al realizar la exportación a través del Departamento de Comercialización y Ventas de una caja de plátano barraganete sería:

Precio mínimo referencial FOB de exportación – Precio pagado a los agricultores

$$\text{\$ } 7.05 - \text{\$ } 3.00 = \text{\$ } 4.05$$

Cada uno de los cinco socios estará en capacidad de exportar, en promedio, cuatro contenedores cada mes, por lo cual se exportarán un promedio de 20 contenedores por mes y 240 en un año.

INGRESOS ECONOMICOS POR CONTENEDOR

Tabla 37.- Ingresos

Ingreso por Caja	Contenedor	# Cajas	Total (\$)
4,05	1	1080	4.374,00

Elaboración: Claudia Zambrano

Costos de Exportación

De acuerdo a la estructura de precios con relación al INCOTERMS tenemos un gasto del exportador por caja de plátano barraganete de \$1,55.

GASTOS ECONOMICOS POR CONTENEDOR

Tabla 38.- Gastos

Gastos por Caja	Contenedor	# Cajas	Total (\$)
1,55	1	1080	1.674,00

Elaboración: Claudia Zambrano

7.11.2. Inversión Inicial

La inversión necesaria para la creación y puesta en marcha del Departamento de Comercialización y Ventas de la Asociación de Productores de Plátano Barraganete del Cantón Chone Provincia de Manabí, se resume en el siguiente cuadro:

INVERSION INICIAL

Tabla 39.- Inversión

CONCEPTO	VALOR (\$)
Construcción y adecuación de instalaciones	4.000,00
Muebles de oficina	2.000,00
Equipos de computación	8.000,00
Útiles y suministros de oficina	300,00
Gastos legales y administrativos	1.000,00
TOTAL	\$ 15.300,00

Elaboración: Claudia Zambrano

Esta inversión estará financiada a través de fondos no reembolsables gestionados ante la Corporación Financiera Nacional, motivo por el cual en el cálculo de la utilidad neta no se incluirán las depreciaciones ni las amortizaciones correspondientes.

7.11.3. Costos de Operación

Los siguientes son los costos de generados en las operaciones del Departamento de Comercialización y Ventas.

✓ **Publicidad y Transporte**

Tabla 40.- Gastos de Publicidad

CONCEPTO	MENSUAL (\$)	ANUAL (\$)
Publicidad	1.000	12.000
Transporte	12.000	144.000
TOTAL		\$ 156.000

Elaboración: Claudia Zambrano

✓ **Sueldos y salarios**

Tabla 41.- Gastos de Sueldos

CONCEPTO	SUELDO BASICO	PROVISION MENSUAL (\$)	ANUAL (\$)
Coordinador de Comercialización y Ventas	800	977,87	11.734,40
Secretaria	270	344,61	4.135,26
Responsable de Ventas 1	480	595,52	7.146,24
Responsable de Ventas 2	480	595,52	7.146,24
Responsable de Ventas 3	480	595,52	7.146,24
Técnico de Sistema	650	798,64	9.583,70
TOTAL			\$ 46.892,08

Elaboración: Claudia Zambrano

✓ **Servicios Básicos**

Tabla 42.- Gastos de Servicios Básicos

CONCEPTO	MENSUAL (\$)	ANUAL (\$)
Agua	25	300
Luz	80	960
Teléfono	80	960
Internet	150	1.800
TOTAL		\$ 4.020

Elaboración: Claudia Zambrano

✓ **Gastos Administrativos**

Tabla 43.- Gastos Administrativos

CONCEPTO	MENSUAL (\$)	ANUAL (\$)
Gastos de oficina	250	3.000
Viáticos	300	3.600
Mantenimiento y Seguro	500	6.000
Asesoría legal	200	2.400
TOTAL		\$ 15.000

Elaboración: Claudia Zambrano

7.11.4. Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla 44.- Estado de Pérdidas y Ganancias

DESCRIPCION	US \$
Ventas Netas	1,049,760.00
Costo de Exportación	401,760.00
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	648,000.00
Costos de Operación	156,000.00
Sueldos y salarios	46,892.08
Servicios básicos	4,020.00
Gastos administrativos	15,000.00
UTILIDAD OPERACIONAL	426,087.92
Participación Utilidad Empleados (15%)	63,913.19
UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	362,174.73
Impuesto a la Renta (25%)	90,543.68
UTILIDAD NETA	\$ 271,631.05

Elaboración: Claudia Zambrano

7.12. EVALUACIÓN

El crear un Departamento de Comercialización y Ventas en una Asociación de Productores de Plátano Barraganete en el Cantón Chone permitirá diversificar riesgos frente a mercados internos inestables y amortiguar los efectos de problemas macroeconómicos; promoverá que se tenga un nivel de producción que implique menores costos unitarios; posibilitará obtener precios más rentables debido a la mayor apreciación del producto y de los ingresos de la población en los mercados a los cuales se exporta; permitirá equilibrarse respecto a la entrada de nuevos competidores en el mercado interno y mejorará la imagen en relación con proveedores, bancos y clientes.

En resumen la aplicación de un sistema de comercialización y ventas, permite a cualquier sector:

- ✓ Participar en nuevos mercados
- ✓ Lograr ventajas comparativas y acuerdos preferenciales, como Tratados de Libre Comercio
- ✓ Obtener economías de escala y un aumento considerable de la rentabilidad
- ✓ Actualizaciones tecnológicas
- ✓ Enriquecer la imagen del sector
- ✓ Facilidad de lograr financiamientos para posibles expansiones
- ✓ Aumento de la Competitividad
- ✓ Incremento de plazas de empleo adicionales

Bibliografía

- ✓ Banco Central del Ecuador (BCE)
- ✓ Belalcázar, S. et al 1991. Manejo Integrado de Plagas. En: El Cultivo del plátano en el trópico. Inibap, ICA, CIID, Comité Departamental de Cafeteros del Quindío
- ✓ Biblioteca de la Universidad Técnica de Machala, Facultad de Agronomía, Veterinaria y Acuicultura
- ✓ HIDROVO, Vidal – Chone Viejo – Tercer Tomo
- ✓ INEC CENSO 2001 - Datos obtenidos del censo poblacional y de vivienda
- ✓ Orozco, C., R. 1999. Curso de actualización tecnológica en el cultivo del plátano: Memorias. CORPOICA – PRONATTA
- ✓ Londoño, M. y Arévalo, E. Insectos plagas del plátano. Documento de trabajo. C.I. Tulenapa
- ✓ Páez R., A. 1996. El Moko del plátano. Manizales: Universidad de Caldas. Tesis (M.Sc.).
- ✓ Reichel, H. et al. 1996. Enfermedad del rayado del banano. Plegable divulgativo. CORPOICA-ICA. Medellín
- ✓ Rosero R., A. 1987. Banano y Plátano. Enfermedades y Plagas. Guía práctica. 1a. Ed. Urabá, Augura
- ✓ Sierra, L. 1993. El Cultivo del banano. Medellín
- ✓ ZAMBRANO, Juan Bosco - eluniverso.com/EL PAIS – septiembre 6 2008, Chone

Internet

- ✓ http://www.infoagro.com/frutas/frutas_tropicales/platano2.htm
- ✓ http://www.sica.gov.ec/agronegocios/est_peni/DATOS/COMPONENTE4/Platano/platano.htm
- ✓ http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=4088&Itemid=492
- ✓ <http://www.cideiber.com/infopaises/Ecuador/Ecuador-04-01.html>
- ✓ www.corpei.org
- ✓ www.sica.org.ec
- ✓ <http://www.census.gov/>
- ✓ <http://www.bea.gov/>
- ✓ <http://www.fas.usda.gov/gats/default.aspx>
- ✓ <http://www.fas.usda.gov/gats/default.aspx>
- ✓ <http://www.magap.gov.ec/magapweb/WFServiciosDigitales.aspx?Seleccionada=serviciosdigitales&Titulo=Servicios%20digitales>
- ✓ http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/comercio/consultaTotXPaisNandinaConGrafico.jsp?tipo=E&tipoGrafico=column&codPais=611&FechaInicial=2007/01&FechaFinal=2007/12
- ✓ <http://www.aebe.ec/data/files/noticias/Noticias2009/AEBE/AcuerdoMinisterial11.pdf>
- ✓ <http://www.cnp.go.cr/index.php?idS=1&idM=2&p=2&idTopico=>
- ✓ <http://faostat.fao.org/site/537/DesktopDefault.aspx?PageID=537>

- ✓ http://redatam.inec.gov.ec:9090/lcds-samples/testdrive-remoteobject/pdf/CV_NAC_07.pdf
- ✓ <http://sigagro.flunal.com/>
- ✓ <http://www.magap.gov.ec/magapweb/sistemas/comercio/consulta.asp>
- ✓ <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IEMensual/Indices/m1901072010.htm>
- ✓ http://www.cnp.go.cr/php_mysql/admin/KTML/uploads/files/boletines/bol-No-3-Platano-Ag-29-07.pdf

A N E X O S

A N E X O 1

EXPORTACIONES TRADICIONALES NO PETROLERAS

PERIODO : ENERO/DICIEMBRE 2005 - ENERO/AGOSTO 2009
 DESTINO : TODO EL MUNDO
 PARTIDA : EXPORTACIONES TRADICIONALES NO PETROLERAS
 BANANO Y PLATANO

PAIS	2005	2006	%VARIAC	2007	%VARIAC	2008	%VARIAC	2009	%VARIAC	%VARIAC
	(ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	(ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	2006/ 2005	(ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	2007/ 2006	(ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	2008/ 2007	(ENERO / AGOSTO)* TONELADAS	2009/ 2008	2009/ 2005
ESTADOS UNIDOS	1,052,335.59	1,150,704.63	28.64	1,034,017.26	-14.85	988936.57	16.63	910,492.36	0.66	28.59
RUSIA	1,145,459.18	1,118,245.12	2.42	1,271,524.70	18.94	1397096.82	43.01	849,597.08	-34.29	14.46
ITALIA	1,137,415.86	1,068,244.58	-0.23	997,842.50	-3.17	946595.06	19.22	668,311.28	-21.78	-9.91
ALEMANIA	521,745.28	478,748.91	0.72	438,026.33	-6	532822.83	41.74	331,947.24	-29.32	-5.15
BELGICA	200,673.26	244,069.63	29.43	373,049.86	57.6	407351.86	30.36	233,435.50	-35.95	70.32
PAIS POR CODIFICAR	0	0.00	0	0	0	74164.42	0	117,264.81	79.76	0
ARGENTINA	122,761.79	118,716.19	-1.06	167,897.42	70.57	215637.83	58.13	119,908.95	-33.69	76.96
HOLANDA(PAISES BAJOS)	13,978.30	17,668.37	26.62	51,077.80	175.65	62555.28	42.65	82,028.22	51.41	653.83
CHILE	195,302.34	213,253.68	13.14	194,266.64	0.76	186084.39	23.27	114,347.87	-29.66	-1.16
JAPON	100,560.50	106,038.38	8.77	57,151.16	-42.75	53815.9	6.04	48,864.68	2.99	-31.99
REINO UNIDO	1,250.63	9,570.01	529.22	16,569.71	59.07	6029.39	-46.88	36,304.58	535.78	3,280.43
ESPAÑA	39,335.13	77,801.23	120.69	82,755.98	-7.78	93796.03	50.09	33,261.52	-60.98	19.2
GRECIA	0	5,415.43	0	36,820.77	547.62	38352.85	48.85	25,315.09	-32.31	0
ARABIA SAUDITA	62,706.43	50,027.02	-17.35	56,581.72	13.94	18533.09	-58.5	25,008.03	40.93	-44.92
ESLOVENIA	0	7,018.84	0	0	-100	2850.75	0	21,069.26	579.02	0
POLONIA	0	7,571.16	0	0	-100	4205.4	0	19,958.55	358.54	0
NUEVA ZELANDA	38,505.91	35,157.19	7.21	32,090.23	-12.55	30478.19	9.02	17,597.48	-33.63	-32.17
PORTUGAL	0	0.00	0	0	0	5722.4	0	15,342.38	201.28	0
TURQUIA	64,059.31	99,107.87	61.82	105,850.61	27.6	73294.49	-8.61	11,921.34	-81.86	-65.77
COLOMBIA	55,212.12	27,542.38	-49.66	88,451.75	208.93	70736.22	-22.25	57,857.18	-17.37	-0.08
ARGELIA	4,981.20	0.00	-100	8,300.60	0	6041.12	-12.81	7,261.08	46.7	143.26
RUMANIA	14.52	23,434.34	86,145.21	803.82	-96.24	6786.36	1,024.32	7,193.00	10.45	40,167.52
NORUEGA	1,341.68	2,333.27	90.05	4,116.50	82.87	4963.04	35.01	7,386.42	67.07	683.92
SUECIA	0	1,159.31	0	1,996.80	51	6259.2	293.32	4,669.80	4.31	0
DINAMARCA	453.36	1,788.89	343.66	3,253.84	65.91	5133.53	83.69	5,796.02	33.36	1,703.18
BULGARIA	0	0.00	0	9,947.23	0	4282.08	-44.08	3,920.98	-5.57	0
KAZAJSTAN	0	2,242.15	0	5,764.00	170.55	9800	99.07	3,760.00	-57.94	0

MARRUECOS	179.9	2,301.80	1,354.64	213.42	-89.84	1966.04	998.04	3,220.34	85.64	2,912.41
SIRIA, REP.ARABE DE	61,262.90	11,790.68	-79.82	7,487.40	-31.46	0	-100	2,361.62	0	-93.43
URUGUAY	1,757.78	1,988.70	15.63	3,759.44	118.08	5293.08	90.44	2,753.58	-30.03	236.01
COSTA RICA	217.54	3,349.69	1,695.34	4,779.22	77.83	230.4	-95.93	1,612.80	755.86	1,011.18
PUERTO RICO	1,321.12	356.33	-75.53	638.62	104.87	853.76	12.13	1,269.30	111.46	18.85
FRANCIA	21.6	22.50	24.9	4,923.75	21594.52	4121.63	-12.92	1,207.83	-62.74	8,690.87
IRAN, R.ISLAMICA DEL	3,914.68	0.00	-100	0	0	0	0	993.1	0	-60.26
CANADA	21.6	835.91	4,068.46	935.18	21.46	1417.31	107.77	843.46	-44.96	5,690.25
CHINA	3,851.25	39.20	-98.91	391.77	899.29	4511.28	1,519.61	744.24	-83.67	-71.18
IRLANDA (EIRE)	86.4	430.38	532.4	761.74	54.33	1129.36	71.08	524.75	-48.63	757.71
GUATEMALA	0	0.00	0	5,732.45	0	1147.95	-81.02	584.64	-67.77	0
BAHAMAS, ISLAS	2,421.57	3,015.94	76.86	180.82	-93.06	281.96	79.78	404.45	23.92	-72.64
ESTONIA	0	0.00	0	0	0	0	0	305.22	0	0
UCRANIA	15,409.68	14,767.61	1.42	6,888.86	-50.61	507.57	-86.65	198.79	-58.02	-97.19
LIBIA	0	0.00	0	8,062.26	0	0	-100	219.3	0	0
JORDANIA	0	0.00	0	0	0	0	0	140.12	0	0
EGIPTO	0	0.00	0	0	0	0	0	134.42	0	0
PERU	60	0.00	-100	0.01	0	0	-100	195.65	0	2,045.71
NICARAGUA	0	0.00	0	0	0	0	0	117.81	0	0
PANAMA	663.06	0.00	-100	642.12	0	38.4	-94.02	100.84	274.95	-74.7
FINLANDIA	0	0.00	0	43.2	0	64.8	85.44	86.28	58.29	0
COREA (SUR), REPUBLICA DE	0	0.00	0	21.6	0	63.8	328.52	79.52	35.66	0
ANTILLAS HOLANDESAS	69.43	0.13	-99.83	0.38	2180	23.26	509.65	43.41	102.59	-53.45
QATAR	0	0.00	0	0	0	0	0	45.96	0	0
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0	0.00	0	0	0	3835.8	0	23.08	-99.11	0
AUSTRALIA	0	0.00	0	0	0	0	0	21.71	0	0
ARUBA	0	0.00	0	0	0	0	0	0.01	0	0
GEORGIA	3,286.10	0.00	-100	20.37	0	0	-100	0	0	-100
LIECHTENSTEIN	0	36.05	0	0	-100	0	0	0	0	0
HUNGRIA	0	0.00	0	0	0	175.4	0	0	-100	0
KIRGHIZIA (KIRGUISTAN)	0	0.00	0	176	0	0	-100	0	0	0
CUBA	29.86	7.00	-73.64	0	-100	0	0	0	0	-100
SUIZA	0	33.98	0	0	-100	1.37	0	0	-100	0
TOKELAU	0	1.60	0	159.66	10165.33	73.45	-50.6	0	-100	0
SUDAFRICA, REP. DE	21.48	301.96	1,585.07	111.28	-66.27	0	-100	0	0	-100
MEXICO	0	0.00	0	0	0	24.5	0	0	-100	0
LIBANO	0	0.00	0	799.06	0	0	-100	0	0	0
CROACIA	0	949.44	0	0	-100	0	0	0	0	0

UZBEKISTAN	0	140.00	0	780	496.1	120	-84.12	0	-100	0
REPUBLICA DOMINICANA	0	0.00	0	54.45	0	1470.56	2,679.82	0	-100	0
ISRAEL	0	0.00	0	10	0	0.52	-99.34	0	-100	0
BIELORUSIA O BELARUS	378.49	600.00	37.85	2,600.00	378.47	600	-76.92	0	-100	-100
YUGOSLAVIA	0	51,476.08	0	200,309.25	297.45	77104.92	-57.34	0	-100	0
VENEZUELA	0	0.00	0	0	0	0.02	0	0	-100	0
JAMAICA	0	0.00	0	17.74	0	116.42	864.1	0	-100	0
BERMUDAS	0.8	0.00	-100	209.98	0	0	-100	0	0	-100
INDONESIA	0	0.00	0	0	0	36.72	0	0	-100	0
TOTAL GENERAL	4,853,067.63	4,958,303.58	11.8	5,288,867.25	7.35	5,357,535.38	25.87	3,798,052.92	-21.53	18.54

* Hasta AGOSTO 2009

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 19/OCTUBRE/2009

EXPORTACIONES TRADICIONALES NO PETROLERAS

: ENERO/DICIEMBRE 2005 - ENERO/AGOSTO 2009

: TODO EL MUNDO

: EXPORTACIONES TRADICIONALES NO PETROLERAS

BANANO Y PLATANO

PAIS	2005 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2006 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%VARIAC 2006/ 2005	2007 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%VARIAC 2007/ 2006	2008 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%VARIAC 2008/ 2007	2009 (ENERO / AGOSTO)* VALOR FOB (MILES USD)	%VARIAC 2009/ 2008	%VARIAC 2009/ 2005
ESTADOS UNIDOS	249,305.39	320,714.42	28.64	273,095.18	-14.85	318,498.70	16.63	320,586.64	0.66	28.59
RUSIA	260,798.99	267,097.96	2.42	317,677.02	18.94	454,303.62	43.01	298,502.41	-34.29	14.46
ITALIA	259,266.41	258,678.89	-0.23	250,476.18	-3.17	298,609.74	19.22	233,585.92	-21.78	-9.91
ALEMANIA	118,048.22	118,900.69	0.72	111,768.11	-6	158,421.71	41.74	111,974.26	-29.32	-5.15
BELGICA	47,708.85	61,747.47	29.43	97,315.67	57.6	126,859.45	30.36	81,256.87	-35.95	70.32
PAIS POR CODIFICAR	0	0.00	0	0	0	22,178.39	0	39,867.96	79.76	0
ARGENTINA	18,211.09	18,017.56	-1.06	30,732.65	70.57	48,598.39	58.13	32,225.87	-33.69	76.96
HOLANDA(PAISES BAJOS)	3,763.54	4,765.29	26.62	13,135.49	175.65	18,737.15	42.65	28,370.72	51.41	653.83
CHILE	27,522.16	31,137.94	13.14	31,373.51	0.76	38,673.80	23.27	27,201.88	-29.66	-1.16
JAPON	25,800.54	28,063.90	8.77	16,066.86	-42.75	17,037.33	6.04	17,546.66	2.99	-31.99
REINO UNIDO	371.53	2,337.75	529.22	3,718.60	59.07	1,975.42	-46.88	12,559.31	535.78	3,280.43
ESPAÑA	9,580.69	21,143.98	120.69	19,499.33	-7.78	29,266.54	50.09	11,419.85	-60.98	19.2
GRECIA	0	1,490.15	0	9,650.53	547.62	14,365.01	48.85	9,724.07	-32.31	0
ARABIA SAUDITA	15,651.83	12,936.31	-17.35	14,739.36	13.94	6,117.09	-58.5	8,620.70	40.93	-44.92
ESLOVENIA	0	1,612.00	0	0	-100	889.23	0	6,038.08	579.02	0
POLONIA	0	1,798.16	0	0	-100	1,314.19	0	6,026.05	358.54	0
NUEVA ZELANDA	8,466.48	9,077.19	7.21	7,937.61	-12.55	8,653.39	9.02	5,742.97	-33.63	-32.17
PORTUGAL	0	0.00	0	0	0	1,851.56	0	5,578.44	201.28	0
TURQUIA	13,710.69	22,186.68	61.82	28,310.03	27.6	25,871.27	-8.61	4,692.65	-81.86	-65.77
COLOMBIA	4,112.12	2,070.18	-49.66	6,395.38	208.93	4,972.40	-22.25	4,108.63	-17.37	-0.08
ARGELIA	1,119.17	0.00	-100	2,128.65	0	1,855.89	-12.81	2,722.50	46.7	143.26
RUMANIA	6.68	5,761.18	86,145.21	216.6	-96.24	2,435.28	1,024.32	2,689.87	10.45	40,167.52
NORUEGA	319.89	607.94	90.05	1,111.77	82.87	1,500.97	35.01	2,507.67	67.07	683.92
SUECIA	0	337.42	0	509.52	51	2,004.02	293.32	2,090.41	4.31	0
DINAMARCA	113.16	502.05	343.66	832.94	65.91	1,530.00	83.69	2,040.48	33.36	1,703.18
BULGARIA	0	0.00	0	2,691.32	0	1,505.05	-44.08	1,421.15	-5.57	0
KAZAJSTAN	0	537.36	0	1,453.82	170.55	2,894.15	99.07	1,217.35	-57.94	0
MARRUECOS	37.94	551.89	1,354.64	56.07	-89.84	615.67	998.04	1,142.91	85.64	2,912.41

SIRIA, REP.ARABE DE	13,761.76	2,777.70	-79.82	1,903.73	-31.46	0.00	-100	904.76	0	-93.43
URUGUAY	268.7	310.70	15.63	677.56	118.08	1,290.33	90.44	902.87	-30.03	236.01
COSTA RICA	47.03	844.35	1,695.34	1,501.48	77.83	61.06	-95.93	522.59	755.86	1,011.18
PUERTO RICO	406.29	99.41	-75.53	203.66	104.87	228.36	12.13	482.89	111.46	18.85
FRANCIA	4.82	6.02	24.9	1,306.01	21594.52	1,137.21	-12.92	423.72	-62.74	8,690.87
IRAN, R.ISLAMICA DEL	868.92	0.00	-100	0	0	0.00	0	345.34	0	-60.26
CANADA	4.82	200.92	4,068.46	244.04	21.46	507.04	107.77	279.09	-44.96	5,690.25
CHINA	899.46	9.81	-98.91	98.03	899.29	1,587.70	1,519.61	259.21	-83.67	-71.18
IRLANDA (EIRE)	21.02	132.93	532.4	205.15	54.33	350.98	71.08	180.29	-48.63	757.71
GUATEMALA	0	0.00	0	2,844.86	0	539.94	-81.02	174	-67.77	0
BAHAMAS, ISLAS	593.52	1,049.67	76.86	72.89	-93.06	131.04	79.78	162.38	23.92	-72.64
ESTONIA	0	0.00	0	0	0	0.00	0	104.93	0	0
UCRANIA	3,601.42	3,652.60	1.42	1,804.04	-50.61	240.76	-86.65	101.08	-58.02	-97.19
LIBIA	0	0.00	0	2,136.50	0	0.00	-100	68.54	0	0
JORDANIA	0	0.00	0	0	0	0.00	0	53.39	0	0
EGIPTO	0	0.00	0	0	0	0.00	0	52.24	0	0
PERU	2.1	0.00	-100	0.01	0	0.00	-100	45.06	0	2,045.71
NICARAGUA	0	0.00	0	0	0	0.00	0	43.63	0	0
PANAMA	150.86	0.00	-100	170.17	0	10.18	-94.02	38.17	274.95	-74.7
FINLANDIA	0	0.00	0	10.37	0	19.23	85.44	30.44	58.29	0
COREA (SUR), REPUBLICA DE	0	0.00	0	5.19	0	22.24	328.52	30.17	35.66	0
ANTILLAS HOLANDESAS	30.25	0.05	-99.83	1.14	2180	6.95	509.65	14.08	102.59	-53.45
QATAR	0	0.00	0	0	0	0.00	0	13.58	0	0
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0	0.00	0	0	0	968.09	0	8.66	-99.11	0
AUSTRALIA	0	0.00	0	0	0	0.00	0	7.13	0	0
ARUBA	0	0.00	0	0	0	0.00	0	0.01	0	0
GEORGIA	732.97	0.00	-100	5.3	0	0.00	-100	0	0	-100
LIECHTENSTEIN	0	12.62	0	0	-100	0.00	0	0	0	0
HUNGRIA	0	0.00	0	0	0	54.00	0	0	-100	0
KIRGHIZIA (KIRGUISTAN)	0	0.00	0	42.24	0	0.00	-100	0	0	0
CUBA	45.15	11.90	-73.64	0	-100	0.00	0	0	0	-100
SUIZA	0	7.93	0	0	-100	1.39	0	0	-100	0
TOKELAU	0	0.75	0	76.99	10165.33	38.03	-50.6	0	-100	0
SUDAFRICA, REP. DE	4.89	82.40	1,585.07	27.79	-66.27	0.00	-100	0	0	-100
MEXICO	0	0.00	0	0	0	6.16	0	0	-100	0

LIBANO	0	0.00	0	191.79	0	0.00	-100	0	0	0
CROACIA	0	227.87	0	0	-100	0.00	0	0	0	0
UZBEKISTAN	0	33.60	0	200.29	496.1	31.80	-84.12	0	-100	0
REPUBLICA DOMINICANA	0	0.00	0	13.68	0	380.28	2,679.82	0	-100	0
ISRAEL	0	0.00	0	36.5	0	0.24	-99.34	0	-100	0
BIELORUSIA O BELARUS	104.46	144.00	37.85	689	378.47	159.00	-76.92	0	-100	-100
YUGOSLAVIA	0	11,899.17	0	47,293.84	297.45	20,176.98	-57.34	0	-100	0
VENEZUELA	0	0.00	0	0	0	0.06	0	0	-100	0
JAMAICA	0	0.00	0	21.56	0	207.86	864.1	0	-100	0
BERMUDAS	0.37	0.00	-100	58.7	0	0.00	-100	0	0	-100
INDONESIA	0	0.00	0	0	0	11.48	0	0	-100	0
TOTAL GENERAL	1,085,464.18	1,213,578.76	11.8	1,302,734.71	7.35	1,639,703.80	25.87	1,286,710.5	-21.53	18.54
								3		

* Hasta AGOSTO
2009

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 19/OCTUBRE/2009

A N E X O 2



UNIVERSIDAD LAICA "ELOY ALFARO DE MANABÍ"

MAESTRIA EN FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS AGRICULTORES Y SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PLÁTANO BARRAGANETE DE LA CIUDAD DE CHONE

AUTORA: Claudia Zambrano Yépez

Agradeceré a usted se sirva responder las siguientes preguntas, las mismas que tienen como objetivo investigar la producción y exportación de plátano barraganete que genera la "Asociación de Productores de Plátano barraganete" de la ciudad de Chone hacia los mercados de consumo de La Florida Estados Unidos para determinar el fomento de su economía periodo 2007 – 2009. De la sinceridad y seriedad de su respuesta dependerá el éxito de la presente investigación.

MARQUE CON UNA X EN EL PARÉNTESIS LA RESPUESTA QUE CONSIDERE CORRECTA

1. ¿Se encuentra usted satisfecho con la producción del plátano barraganete que al momento genera?

Si ()

No ()

2. Para realizar la siembra del plátano barraganete usted tiene la necesidad de tumar hectáreas de:

Pastizales ()

Frutales ()

Bosques ()

3. ¿Considera usted que los precios de los insumos para la siembra y producción del plátano barraganete le afecta a la ganancia obtenida en la venta del producto?

Si ()

No ()

4. ¿La plantación que usted posee de plátano barraganete tiene un adecuado control fitosanitario?

Si ()

No ()

5. ¿La venta que usted realiza del plátano barraganete de qué manera lo hace y hacia que mercado internacional se exporta?

Directa ()

Con intermediarios ()

Se exporta hacia: _____

6. La siembra y producción del plátano barraganete usted lo hace de manera:

Tecnificada ()

Empírica ()

7. ¿Las cajas de plátano barraganete que usted produce le permite mejorar su situación económica?

Sí ()

No ()

Poco ()

Muy poco ()

8. ¿La “Asociación de productores de plátano barraganete” le presta beneficios a la hora de comercializar el producto?

Sí ()

No ()

Poco ()

Muy poco ()

Gracias por su colaboración...