



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

TITULACIÓN DE ECONOMISTA

**Competitividad del sector bananero ecuatoriano en el mercado
internacional durante el período 2000-2012**

TRABAJO DE TITULACIÓN

AUTOR: Jiménez Albán, Xavier Miguel

DIRECTORA: Tandazo Arias, Tangya del Carmen, Econ.

CENTRO UNIVERSITARIO QUITO – SAN RAFAEL

2015

APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN

Economista.

Tangya del Carmen Tandazo Arias

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración

El presente trabajo de fin de titulación: Competitividad del sector bananero ecuatoriano en el mercado internacional durante el período 2000-2012 realizado por Xavier Miguel Jiménez Albán ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, febrero de 2014

f).....

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“Yo Jiménez Albán Xavier Miguel, declaro ser autor del presente trabajo de fin de titulación: Competitividad del sector bananero ecuatoriano en el mercado internacional durante el período 2000-2012 de la Titulación Economista siendo Tangya del Carmen Tandazo Arias directora del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

f.

Autor: Xavier Miguel Jiménez Albán

Cédula 1718372657

DEDICATORIA

A Dios, a mis padres José Miguel y Victoria y a mi hermana Gabriela, por creer en mí y brindarme su apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTO

Culminando este trabajo de investigación y a la vez una importante etapa, quiero expresar mi inmensa gratitud a Dios por la vida y a mi familia por todo el apoyo incondicional.

A la Universidad Técnica Particular de Loja, a sus profesores por toda su sabiduría prestada; en especial a mi Directora de Tesis, la Econ. Tangya Tandazo , por haber aportando con su valioso conocimiento en la elaboración del presente trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA.....	I
APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	III
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I: TEORÍAS DE COMPETITIVIDAD	5
1.1. Teorías del comercio internacional.....	6
1.2. Michael Porter y la Ventaja Competitiva.....	8
1.3. Evidencia empírica.....	12
CAPÍTULO II: EL SECTOR BANANERO EN EL ECUADOR	15
2.1. Principales variedades de banano en el mercado mundial.....	16
2.2. Evolución del volumen y el valor de las exportaciones.....	17
2.4. Principales competidores del sector bananero ecuatoriano.....	26
2.4.1. Colombia.....	28
2.4.2. Costa Rica.....	30
2.4.3. Filipinas.....	31
2.4.4. Guatemala.....	32
2.5. Principales productores de banano.....	33
2.6. Principales países importadores de banano mundial.....	35
2.7. Evolución del volumen y cantidad de las exportaciones del Ecuador.....	39
CAPÍTULO III: COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA BANANERA DEL ECUADOR.....	41
3.1. Principales indicadores de competitividad.....	42
3.1.1. Competitividad aparente.....	43
3.1.2. Competitividad revelada.....	44
3.1.3. Indicador de saldos normalizados (ISN).....	44
3.1.4. Tasa de participación en los mercados internacionales.....	45
3.2. Competitividad aparente al caso del banano ecuatoriano. Resultados.....	45
3.3. Interpretación y aplicación de la competitividad revelada en el caso del banano ecuatoriano.....	51
3.4. Interpretación y aplicación del Indicador de Saldos Normalizados en el caso del banano ecuatoriano.....	58
3.5. Interpretación y aplicación de la Tasa de Participación en Mercados Internacionales en el caso del banano ecuatoriano.....	59

3.6. Análisis de la competitividad de los principales exportadores de banano.	60
3.7. Los costos de producción de la caja de banano.	64
3.7.1 Generalidades.....	64
3.7.2. Detalle de los costos de producción de una caja de banano 2011.....	65
3.7.3. Costos antes y después de la dolarización.....	66
3.8. Componentes macroeconómicos.	67
3.8.1. Competitividad del banano ecuatoriano entre los principales competidores.	67
3.9. Productividad y causas de la pérdida de competitividad del banano ecuatoriano sobre sus principales competidores.	67
CONCLUSIONES	71
RECOMENDACIONES:.....	73
BIBLIOGRAFÍA.....	75
ANEXOS.....	77

RESUMEN

El siguiente proyecto de titulación da a conocer la evolución de las exportaciones de banano y la competitividad de este sector frente a los mercados internacionales en el periodo comprendido entre los años 2000 y 2012, con el objetivo de conocer la importancia que este sector tiene dentro de la economía del Ecuador y además analizar la participación que tiene en las exportaciones totales. Para esto se utilizará como variables las exportaciones y la producción de banano en el periodo menciona. Para la determinación de la competitividad se han utilizado los siguientes indicadores de competitividad: tasa de participación en los mercados internacionales (TPMI), competitividad aparente (CA), competitividad revelada (CR) e indicador de saldos normalizados (ISN).

Mediante la utilización de los mencionados indicadores con el apoyo de datos obtenidos en las principales bases de datos, se ha obtenido resultados matemáticos que nos permiten verificar de manera simple conclusiones de carácter macroeconómico sobre la competitividad del sector y gracias a esto establecer recomendaciones adecuadas. La competitividad frente al mercado internacional implica conocer el comportamiento de los principales mercados del banano ecuatoriano y los principales países competidores.

PALABRAS CLAVES: Competitividad, exportaciones, producción, banano.

ABSTRACT

The following thesis discloses the evolution of banana exports and competitiveness of this sector to international markets in the period between 2000 and 2012, with the aim of knowing the importance of this sector within Ecuador's economy and further examine the role it has in total exports. For this will be used as variables exports and banana production in the period Mention. To determine competitiveness have used the following indicators of competitiveness: Participation rate in international markets (IPMN), apparent competitiveness (CA), revealed Competitiveness (CR) and normalized indicator balances (ISN).

Using these indicators supported by data from the main database has been obtained mathematical results that allow us to verify conclusions simply macroeconomic aspects of the sector's competitiveness and thanks to this set appropriate recommendations. The competitiveness in the international market implies knowing the behavior of the main markets of Ecuadorian bananas and the main competitor countries.

KEYWORDS: Competitiveness, exports, production, bananas.

INTRODUCCIÓN

El Ecuador es el principal exportador de banano a nivel mundial y con cifras de 2012 el cuarto productor en el mundo detrás de India, Filipinas y China. Desde la década de los cincuenta la actividad bananera tiene un peso muy importante en la economía ecuatoriana.

Las exportaciones de banano constituyen el rubro más importante dentro de las exportaciones agrícolas, ya que a través del tiempo ha sido la principal fuente de ingresos de la economía ecuatoriana. A pesar de la buena posición geográfica, el Ecuador no ha logrado superar los bajos niveles de productividad en comparación con sus principales competidores.

Muchos sectores se benefician con la industria bananera, tal es el caso de ramas como el transporte naviero y terrestre, las industrias de cartón y agroquímicos. Esto quiere decir que todo el proceso de producción del banano es un complejo sistema que constituye una importante fuente de trabajo. Se estima que cerca del 12% de la población se beneficia directa o indirectamente de la actividad bananera.

El objetivo de este proyecto de investigación es evidenciar la hegemonía que tiene el Ecuador en el mundo en cuanto a exportación bananera mediante el análisis de datos que permitan analizar la situación actual del sector, sus fortalezas y debilidades y realizar recomendaciones para el mejoramiento de la competitividad de la actividad bananera.

La competitividad de cualquier sector agrícola —no solamente el bananero—, se basa en el procesamiento de bancos de datos estadísticos del sector; a saber, producción, exportación e importación. De igual manera es necesaria esta información de los principales competidores para el período de análisis que será desde enero del año 2000 hasta diciembre del año 2012

El análisis de la competitividad considerando la productividad del sector bananero se basa en los siguientes parámetros:

- Los indicadores adecuados para diferenciar la competitividad y productividad de este sector en el país.
- Qué estrategias de comercio internacional ayudarían al Ecuador a mejorar su nivel de competitividad en los mercados internacionales.
- Las causas por las que el banano ecuatoriano ha perdido competitividad en los

últimos años de análisis.

Basándonos en las teorías de comercio internacional que son ampliamente aplicadas para el análisis de competitividad, desarrolladas por Michael Porter y otros estudios similares, el presente proyecto de investigación utilizará los indicadores: competitividad aparente, competitividad revelada, indicadores de saldos normalizados; que nos permitirán analizar más a fondo este sector en el país y en los principales mercados mundiales.

La exportación de banano es un rubro de vital importancia para la economía del Ecuador.

CAPÍTULO I: TEORÍAS DE COMPETITIVIDAD

Las primeras definiciones de competitividad datan desde el año 1776, específicamente en el libro *La riqueza de las naciones* de Adam Smith, en el cual sostiene que un país puede maximizar su riqueza si se especializa en producir el producto o mercancía en el cual tiene ventajas sobre los demás países, lo que se considera ventaja absoluta.

En 1817 surge el término de la ventaja comparativa, introducida por David Ricardo, es decir, que los precios se determinan por la productividad en lugar de la demanda.

En 1919 surge el modelo Heckscher-Ohlin en el cual se asegura que los países se dedican a exportar aquellos productos para los que están mejor dotados de factores, bajo los supuestos de mercados perfectos y libre comercio.

En 1990 Michael Porter asevera que la ventaja competitiva de una nación no se puede medir sólo en su macroeconomía sino por la suma de las ventajas competitivas de sus empresas. Los dos puntos vitales de las ventajas competitivas de una nación son: exportar e invertir. Esto quiere decir que para que la prosperidad económica de una nación sea alta, las empresas deben exportar e invertir en el exterior.

1.1. Teorías del comercio internacional.

La mecánica del comercio internacional es explicada por las diferentes teorías señaladas a continuación. Estas tratan de definir cuáles son las causas del comercio, el por qué los países comercian, además de analizar los efectos del comercio internacional sobre la producción y el consumo de las naciones.

En el periodo comprendido entre 1600 y 1750 se evidenció un claro aumento de la actividad económica. Desde el punto de vista económico, social y político, el feudalismo estaba quedando relegado ante un creciente comercio. En este tiempo la actividad individual estaba menos controlada por la tradición de la sociedad feudal y por la autoridad de la iglesia.

Durante este periodo, el pensamiento económico empezó a tomar o adquirir una visión más compleja. Se empezó a ver a la economía como un sistema que tenía sus propias leyes e interrelaciones.

A partir de esto empezó a cobrar notoria importancia el comercio internacional el cual cimentó sus bases en diversas teorías.

Para entender el comercio internacional, es necesario analizar sus bases. Las cuales subyacen en las principales teorías a continuación detalladas:

Teoría de la ventaja absoluta.- Es aquí en dónde se presenta la figura de Adam Smith quien plantea y explica el funcionamiento de esta teoría. Según él, el comercio entre dos naciones está basado en la ventaja absoluta. Una nación tiene una ventaja absoluta cuando es más eficiente que otra, y una desventaja absoluta si es menos eficiente que otra. Si estas dos naciones se especializan en la producción del producto de su ventaja absoluta y además de esto intercambian parte de la producción con la otra con el producto de su desventaja absoluta, ambas naciones se ven recíprocamente beneficiadas.

Por ejemplo, Ecuador es eficiente en la producción de banano, pero no lo es en la producción de teléfonos celulares. Por otro lado, Finlandia es eficiente en la producción de teléfonos celulares, pero no en la producción de banano ya que tendrían que usarse invernaderos debido al clima. Esto quiere decir que Finlandia tiene una ventaja absoluta sobre Ecuador en la producción de teléfonos, pero una desventaja absoluta en la de banano.

Teoría de la ventaja comparativa.- Aquí en cambio surgen las ideas de David Ricardo quien es el que plantea esta teoría. Según Ricardo, cuando una nación tiene una desventaja absoluta en la producción de ambas mercancías, queda todavía la posibilidad abierta para que las dos naciones se puedan beneficiar mutuamente. La primera nación debe especializarse en la producción del producto en el que tenga una menor desventaja absoluta (su ventaja comparativa) e importar el producto en donde su desventaja absoluta sea mayor (su desventaja comparativa)

Teoría del costo de oportunidad.- También llamada ley del costo comparativo, fue formulada por Haberler en 1936. Según esta teoría, el costo de un producto es la cantidad de un segundo producto a la que se debe renunciar para liberar los recursos estrictamente necesarios para producir una unidad adicional del primer producto.

El Modelo Heckscher-Ohlin

Fue formulado por el economista sueco Bertil Ohlin en 1933 y se basa en las teorías de

David Ricardo de las ventajas comparativas. Plantea que los países son más productivos en aquellos bienes en los cuales su producción es intensiva en recursos de los cuales se tiene una oferta relativamente cuantiosa y son menos productivos en aquellos bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos.

Mientras que en la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo la causa del comercio internacional eran las diferencias existentes entre la productividad del trabajo en los distintos países, en el modelo de Heckscher-Ohlin el comercio internacional resulta del hecho de que los distintos países tienen diferentes dotaciones de factores: así existen países con abundancia relativa de capital y otros con abundancia relativa de trabajo.

A partir del trabajo de Heckscher-Ohlin sobre la ventaja comparativa, fue Michael Porter quien introdujo el término de la ventaja competitiva, y la principal diferencia radica en cómo se llevan a cabo los cuatro componentes básicos de la ventaja competitiva.

1.2. Michael Porter y la Ventaja Competitiva.

La investigación de Michael Porter es de mucha importancia para su aplicación en el sector bananero, ya que formula teorías que analizan el origen y la causa de la competitividad de las naciones. Su objetivo era desarrollar un marco conceptual que sirva de orientación a empresarios en la toma de decisiones. La teoría de la ventaja competitiva de Porter ha contribuido a obtener éxito en un sector determinado mediante la participación de cuatro factores importantes, los cuales ayudan a las empresas nacionales a ampliar el progreso de ventajas competitivas. La ventaja competitiva es la ventaja que una compañía tiene respecto a otras.

En palabras de Porter, para que sea efectiva la ventaja competitiva debe ser:

- Única y legal
- Posible de mantener
- Netamente superior a la competencia.
- Aplicable a varias situaciones de mercado

Hoy en día el mercado internacional está tan desarrollado que las principales empresas de los más diversos sectores ya no se dedican a producir exclusivamente a una demanda interna sino que lo hacen recurriendo a estrategias mundiales donde los bienes o servicios producidos internamente tienen aceptabilidad en el exterior.

Por medio de la estrategia competitiva se suelen establecer ciertos métodos con los cuales

una empresa se puede posicionar en el mercado.

Posicionamiento

En el ámbito de la estrategia competitiva el posicionamiento se refiere al conjunto de fortalezas que tiene una empresa para competir desde una perspectiva de competencia a nivel internacional.

El posicionamiento está basado en dos factores importantes para obtener una ventaja competitiva los cuales son: *el coste inferior y la diferenciación*.

Coste inferior se refiere a la posibilidad que tiene una empresa para diseñar, fabricar y comercializar un bien o servicio a costos mucho más eficientes que los de sus competidores.

Diferenciación. Se refiere simplemente a la capacidad de una empresa de desarrollar un valor agregado a su producto, a saber: calidad, precio, entre otras características especiales. Gracias a la diferenciación los productos logran posicionarse más efectivamente sobre sus competidores.

Pero la *diferenciación* y el *costo inferior* no son una solución permanente para lograr una ventaja competitiva. Después de que una empresa logra posicionarse en el mercado gracias a estos factores, la competencia tenderá a imitar el éxito de su rival. Esto obligará a las empresas competitivas a desarrollar nuevas estrategias para lograr consolidarse en este proceso cíclico de la ventaja competitiva.

Eficiencia

Según la Real Academia Española la eficiencia es la capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado.

En palabras de Michael Porter las empresas deben ser flexibles para responder rápidamente a los cambios competitivos y de mercado. Ellas deben medirse contra los demás (benchmarking) para lograr mejores prácticas (bestpractices) y tercerizar agresivamente (outsourcing) para ganar eficiencia. Además, deben potenciar algunas competencias medulares (corecompetencies) en la carrera por la permanencia.

Según Porter para cualquier sector, la eficiencia se compone de cinco fuerzas competitivas:

- Amenaza de nuevas incorporaciones

- Amenaza de productos sustitutos
- Poder de negociación de los proveedores
- Poder de negociación de los compradores
- Rivalidad entre los compradores existentes

Este modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter nos permite guiarnos en el escabroso mundo del mercado para ser competitivos de acuerdo a las circunstancias

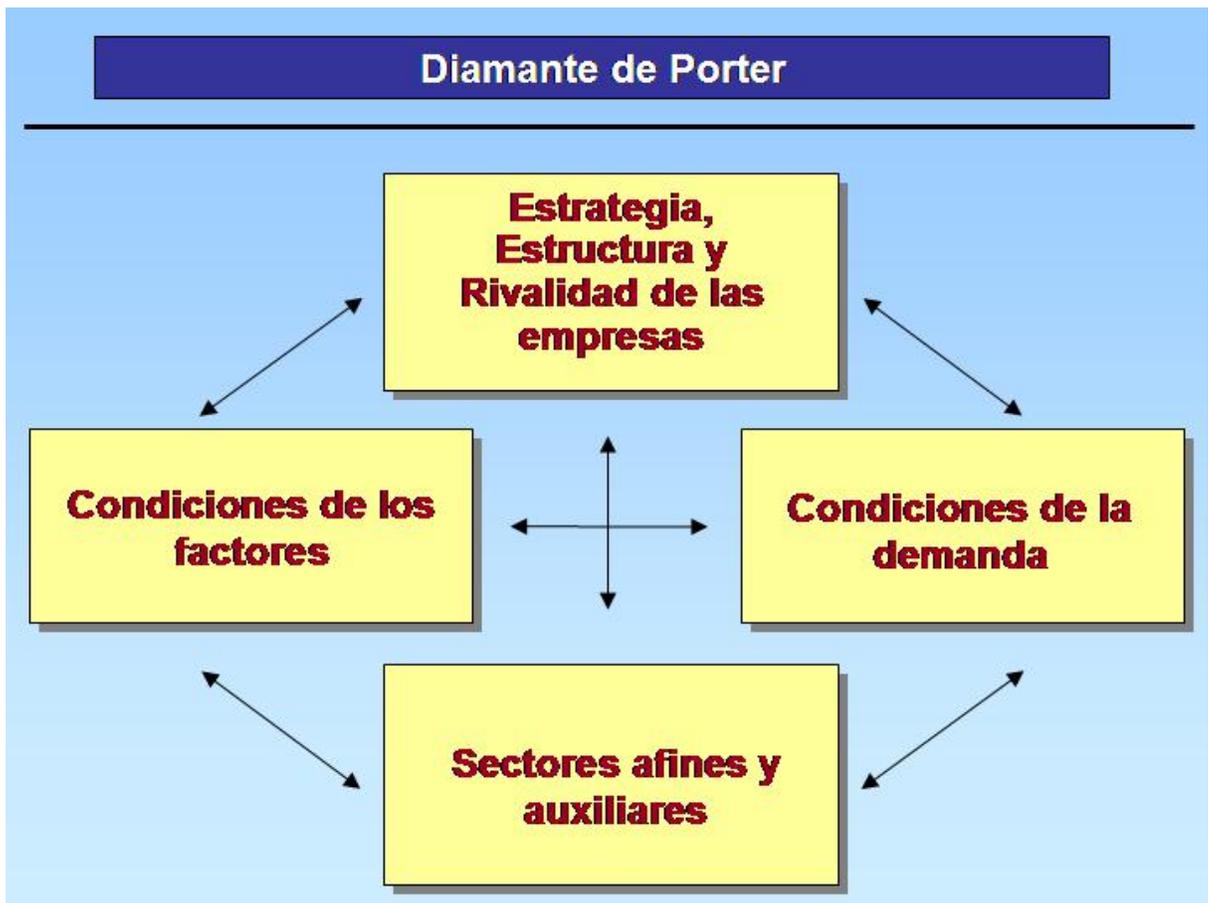


Figura 1. El diamante de Porter

Fuente: Michael Porter (2001). Estrategias de competitividad. [ONLINE] Disponible en: http://descuadrando.com/static/uploads/7/7a/Diamante_de_Porter.jpg. [Último acceso 2 de septiembre de 2014]

El Diamante de Porter sobre la ventaja de una nación consta de cuatro determinantes fundamentales.

- Condiciones de los factores
- Condiciones de la demanda
- Industrias relacionadas y de apoyo

- Estrategias, estructura de la empresa y rivalidad

Estos factores tienen una correlación muy fuerte, por lo que la variación de uno de ellos tendrá repercusión fuerte, por este motivo se le ha dado el nombre de *Diamante de la ventaja competitiva nacional*.

Condiciones de los factores

Son los insumos que son consumidos en las empresas y que pueden contener en el mercado. Dichos factores son:

- Mano de obra
- Tierra cultivable
- Capital
- Recursos naturales
- Infraestructura.

Es importante tener en cuenta los niveles de los factores para entender la función que cumplen cada uno de estos en la ventaja competitiva.

- Factores básicos y avanzados: Son la base para obtener los factores de mayor especialización e importancia
- Factores generalizados y especializados: Son la fuente de sustentabilidad y decisión para el mantenimiento de la ventaja competitiva. Son escasos y de mayor inversión.
- Factores heredados y creados: Los factores se subdividen en heredados y creados por una nación. Porter prioriza a los factores creados sobre los heredados para lograr un posicionamiento más alto y una ventaja competitiva más sustentable. Más aún, resalta que ninguna nación tiene la posibilidad de crear y mejorar todos los tipos de factores a través de la inversión. Actualmente, se afirma, que la ventaja competitiva también puede surgir de las desventajas que se tengan en algunos factores y que obligan a las empresas de un país a reinventarse.

Condiciones de la Demanda

Según Porter, existen tres componentes en la demanda interna:

- *Segmentación de la estructura de la demanda interna*: El tamaño de los segmentos es importante donde se pueden lograr economías de escala, es decir que con el

tamaño de los segmentos apropiados, una empresa obtendría ventajas en términos de costes gracias a la expansión.

- *Sofisticación de los compradores domésticos.* las empresas de una nación obtienen más ventaja competitiva si los compradores locales son de los más exigentes del mundo en cuanto a productos y servicios.
- *Anticipación a las necesidades de los compradores:* La demanda temprana de los productos y servicios de una nación, crean una ventaja para las empresas locales frente a sus rivales extranjeros.

Industrias relacionadas y de apoyo.

Son el tercer determinante de la ventaja competitiva. La complementariedad e interacción entre industrias es de vital importancia para producir primariamente una demanda cruzada de los productos de unas y otras. Este tipo de complementariedad e interacción ayuda a las empresas a realizar actividades de abastecimiento de insumos y materiales lo cual sería beneficioso para mejorar tanto el proceso de producción y de distribución.

Para que una industria consiga ventaja competitiva, debe contar con un número significativo de sectores conexos a nivel nacional. Estos aportarían beneficios en la innovación y rendimiento de los procesos productivos

Estrategias, estructura de la empresa y rivalidad

Este determinante de la ventaja competitiva de una nación se conforma por la forma como se crean, organizan y administran las empresas, así como por la naturaleza de la rivalidad entre ellas en el país. Los países tienden a tener industrias exitosas donde se aplican las mejores prácticas gerenciales y cuando están favorecidas por el entorno nacional.

La estrategia y estructura de las empresas domésticas están fuertemente ligadas con las circunstancias de una nación ya que estas pueden generar ventajas o desventajas

Los determinantes de la ventaja competitiva están muy correlacionados, por lo que el efecto de un componente tiene repercusión en otro. De esta forma su estudio se debe realizar de manera conjunta para entender la dinámica del ambiente competitivo.

1.3. Evidencia empírica.

Se han realizado diversos estudios sobre la competitividad del sector bananero a nivel

mundial sin embargo veremos un resumen sobre los estudios de los principales competidores del Ecuador.

(Rosero, 2011) realiza un estudio en donde presenta las fortalezas y debilidades de los principales competidores. En Guatemala, por ejemplo para la contratación de los trabajadores del sector bananero, se ha preferido el uso de personal no sindicalizado por no ofrecer las mismas prestaciones y salarios que el personal sindicalizado. Los gastos administrativos son considerados bajos y representan un valor no significativo en los costos de producción con un 4.9%; los gastos de operación general que incluyen los costos en que se incurre para el control de la sigatoka negra alcanzan el porcentaje más alto dentro de la estructura de costos, con el 27.9 %.

Nicaragua presenta una estructura totalmente diferente al resto de países, subrubro de operación general es elevado (48.9%) debido a que incluye costos en equipos y herramientas y algunas actividades de mano de obra directa e indirecta. El rubro de "Otros" (11.8%) incluye en cambio, prestaciones sociales, otros gastos de personal y servicios no especificados.

Costa Rica posee un elevado costo por mano de obra indirecta y directa (26.3% y 17.9% respectivamente) en comparación al resto de los países, debido a que igual que Honduras, incorpora bastante gente al área productiva para garantizar la calidad de la fruta. En lo referente a materia prima, el costo es alto (29.5%) debido al mayor uso de fertilizantes para tener un mejor control sobre la productividad de la tierra. El nivel de gastos de operaciones generales es bajo (6%), debido a la estandarización de sistemas de producción.

Del estudio de la Agenda de Inserción del Ecuador a los Mercados Mundiales de enero de 2011, la sobreproducción mundial de la fruta es considerada por productores y exportadores como uno de los factores que ha provocado la crisis en el sector bananero ecuatoriano.

El efecto de la mayor producción mundial es el incremento de la competencia a nivel mundial lo que podría llevar a la pérdida de mercados para el Ecuador.

(Ledesma García, 2010) realizó otro estudio en donde hace referencia a la productividad como uno de los graves problemas del Ecuador. Además analiza a los países competidores como Colombia, Costa Rica y Guatemala en donde demuestra que el ciento por ciento de la fruta producida de estos países es comercializado en su totalidad, mediante la suscripción

de contratos a largo plazo entre productores y exportadores lo cual permite estabilidad y un precio promedio justo. En cambio en Ecuador el 40% de la fruta es contratada y el 60% se vende al momento y sin contrato, además, presenta un costo considerable de equipos y herramientas en comparación al resto de países (24.9%), los gastos de operación general y la materia prima utilizada se ubican en niveles promedios (20.2% y 21.9%, respectivamente), esta última debido al consumo eficiente de los insumos agrícolas. En mano de obra directa, el costo se ubica acorde al bajo nivel salarial en Ecuador.

CAPÍTULO II: EL SECTOR BANANERO EN EL ECUADOR

En este capítulo se presenta un análisis de la importancia del sector bananero ecuatoriano. Presenta un análisis de la problemática del banano del Ecuador, se abordan aspectos concernientes a la producción, exportación fijación de precios y comercialización internacional. Se utilizan bases de datos del Banco Mundial, Banco Central del Ecuador, FAOSTAT que nos permiten observar y analizar el crecimiento y decrecimiento de las exportaciones del Ecuador a sus principales destinos, además de esto se analiza la evolución de importaciones y exportaciones del país y sus competidores, para de esta manera analizar de una manera clara la competitividad del sector.

Ecuador es el principal exportador de banano en el mundo, en gran medida debido a la calidad del producto frente a sus competidores. El banano ecuatoriano es muy cotizado en sus principales variedades como son: Valery, Grand Cavendish, Grand Naine, y Lacatán. La calidad de la fruta ecuatoriana es muy apreciada y esto se debe principalmente a las condiciones climatológicas insuperables, las que, junto a la riqueza del suelo, han permitido que el país mantenga su posición de productor agrícola de excelente calidad.

2.1. Principales variedades de banano en el mercado mundial.

La clasificación de las diversas variedades de banano es una cuestión muy compleja y hasta el momento no existe una clasificación definitiva que pueda tomarse como referencia.

Sin embargo, Simmonds y Shepherd distinguieron varios grupos fenotípicos, a los que investigadores posteriores han ido añadiendo variedades de reciente obtención o no identificadas previamente:¹

- AAA Bananos como Cavendish y Gros Michael.
- AAB Plátanos como Curraré y Dominico.
- ABB Guineos como Cuadrado y Pelipita.

Las variedades de banano que se siembran en nuestro país son: Valery, Grand Cavendish, Grand Naine, y Lacatán.

- Banano Cavendish. Es el de mayor consumo a nivel mundial. Es originario de Vietnam y China, y tiene entre 15 y 25 cm. La piel es verde cuando se vende en los

¹Cheesman, E. E. (1948). «Classification of the Bananas. III. Critical Notes on Species. c. *Musa paradisiaca* L. and *Musa sapientum* L.». *Kew Bulletin* 2 (3), pp. 145–153.

mercados, y luego se vuelve amarilla cuando madura. En el proceso de maduración se producen los azúcares y los aromas características del banano.

- Banano Grand Naine. Es una de las especies de mayor cultivo, no solo a nivel nacional sino internacionalmente. También se lo conoce como el banano Chiquita, ya que es el principal producto de Chiquita Brands International.
- Banano Lacatán. Es una de las especies cultivadas más comunes en Filipinas, junto con los plátanos Latundan y Saba.
- Banano Valery Fuste vigoroso, alto. Hojas en general en disposición angulada hacia arriba, permitiendo buena aireación y luminosidad sub-foliar. Excelente racimo levemente cónico, permite un gran aprovechamiento de todas las manos. Racimo con un gran número de manos. Número de racimos por año un poco menor a Williams. Variedad rústica un poco más resistente a enfermedades. Variedad que permite una mejora genética más avanzada con un alto grado de ambientación en climas húmedos.

2.2. Evolución del volumen y el valor de las exportaciones.

En este punto se presenta un análisis de la evolución del volumen y el valor de las exportaciones bananeras ecuatorianas, que nos permitirá de una manera clara visualizar las fluctuaciones en términos monetarios y de volumen para luego analizar el por qué de estas fluctuaciones.

Existen 2 grupos de productos en las exportaciones de banano:

- Banano fresco: El Banco Central del Ecuador ha codificado este tipo de producto con las siguientes partidas arancelarias: 08030011, 08030012, 08030013, 08030019
- Banano seco, que están contenidos en la partida 08030020

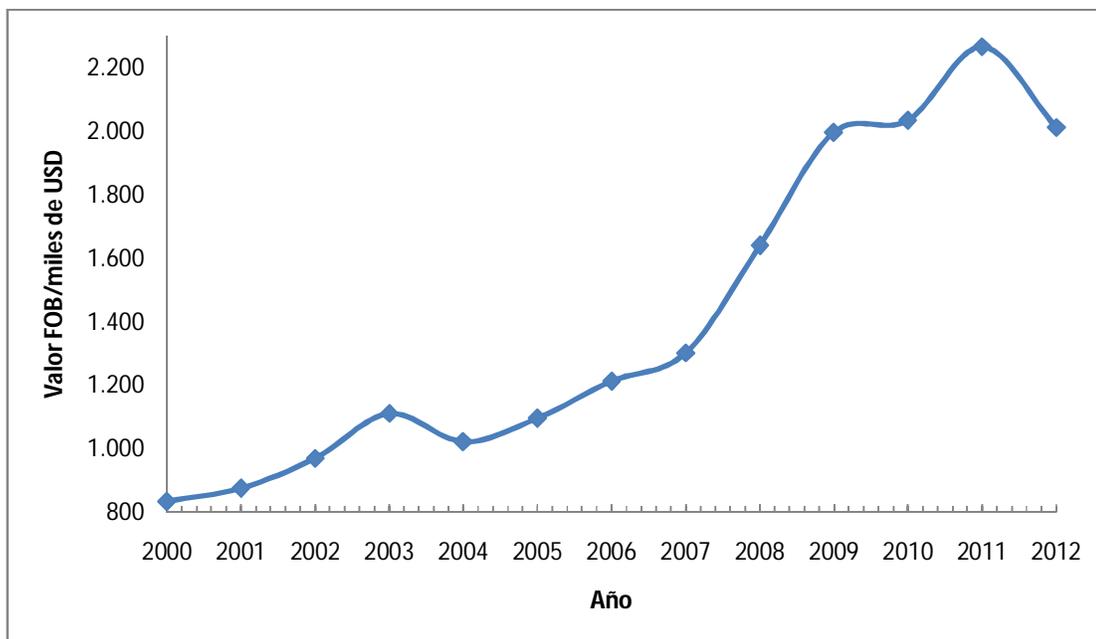


Figura 2. Evolución del valor de las exportaciones de banano ecuatoriano 2000-2012

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor.

Como podemos observar en los datos de la figura anterior las exportaciones tienen una tendencia creciente pero para el año 2012 se han visto reducida.

Vemos que la tasa de crecimiento de los ingresos para el periodo 2000-2012 es 141.47%. En términos nominales, tasas interanuales y utilizando el Índice de Laspeyres, tomando como año base el año 2000 los resultados se visualizan en la figura 3.

Como es de suponerse que utilizando la metodología de deflatación de Laspeyres, los valores y la tasa de crecimiento cambian.

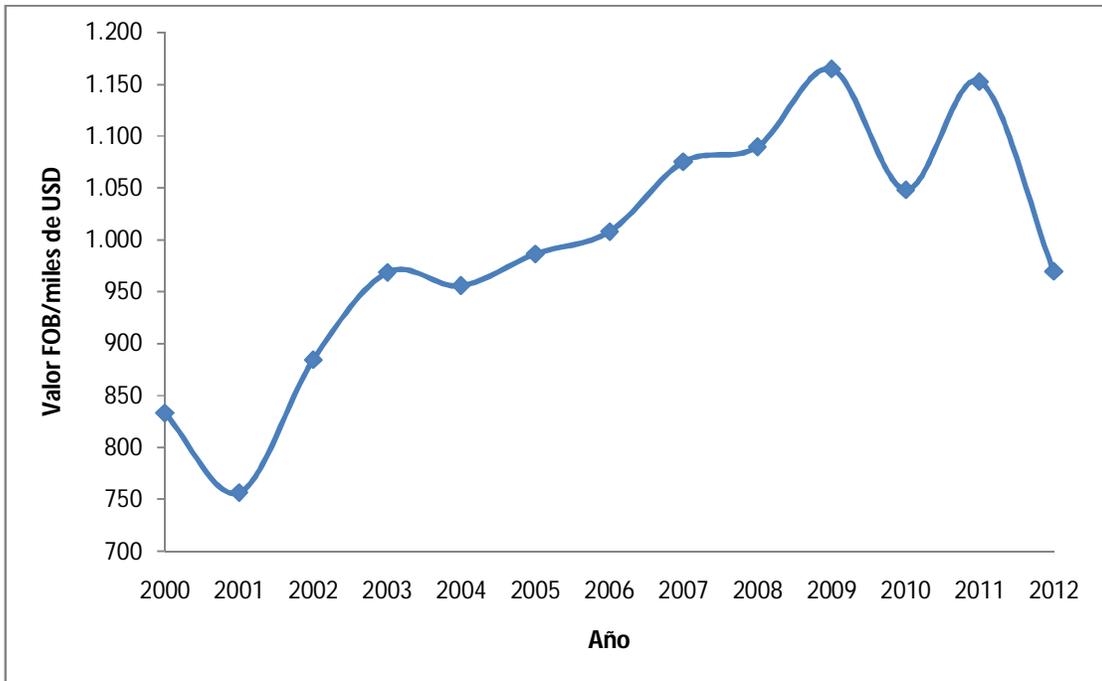


Figura 3. Evolución del valor de las exportaciones de banano ecuatoriano en el período 2000-2012 utilizando deflactación y tomando como año base 2000.

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor.

Eliminando los efectos de la inflación expresada en términos monetarios se puede observar que la tasa de crecimiento real en el periodo fue de 17%.

La media de las exportaciones del Anexo 2 es 1413,53 dólares En la siguiente figura se puede ver que si no se tomara en cuenta los efectos de la inflación, el crecimiento sería muy grande:

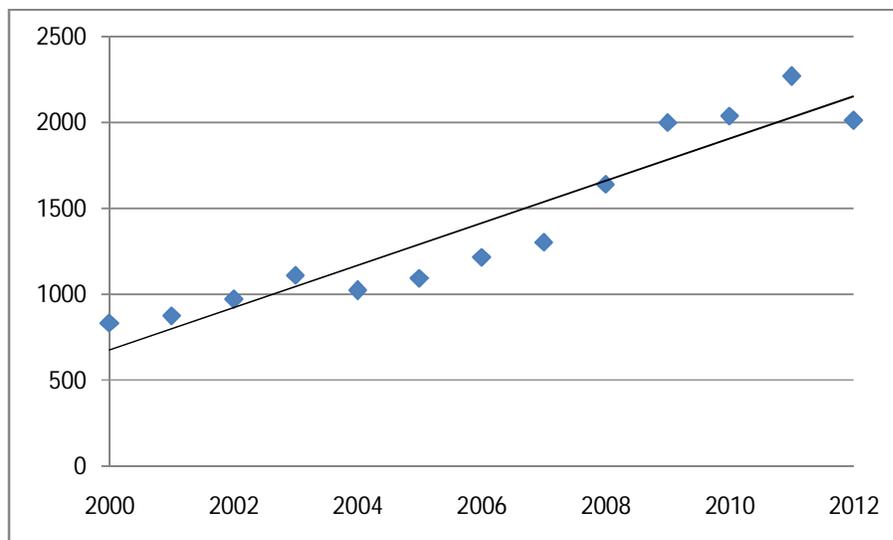


Figura 4. Análisis de la dispersión de las exportaciones bananeras ecuatorianas
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

Observamos una línea de tendencia muy inclinada, esto concuerda con los valores de la varianza $\sigma^2=257461,603$ y la desviación estándar $\sigma=507,40$ que son muy grandes y están algo alejados de la realidad.

Observamos en el gráfico que las puntuaciones están alejadas de la media, esto quiere decir que la variabilidad es grande.

Ahora dejando de lado los efectos de la inflación calculamos la media de la figura 2 que es 991,92, con una varianza $\sigma^2=14186,57$ y una desviación estándar $\sigma=119,10$ que son valores mucho más reales:

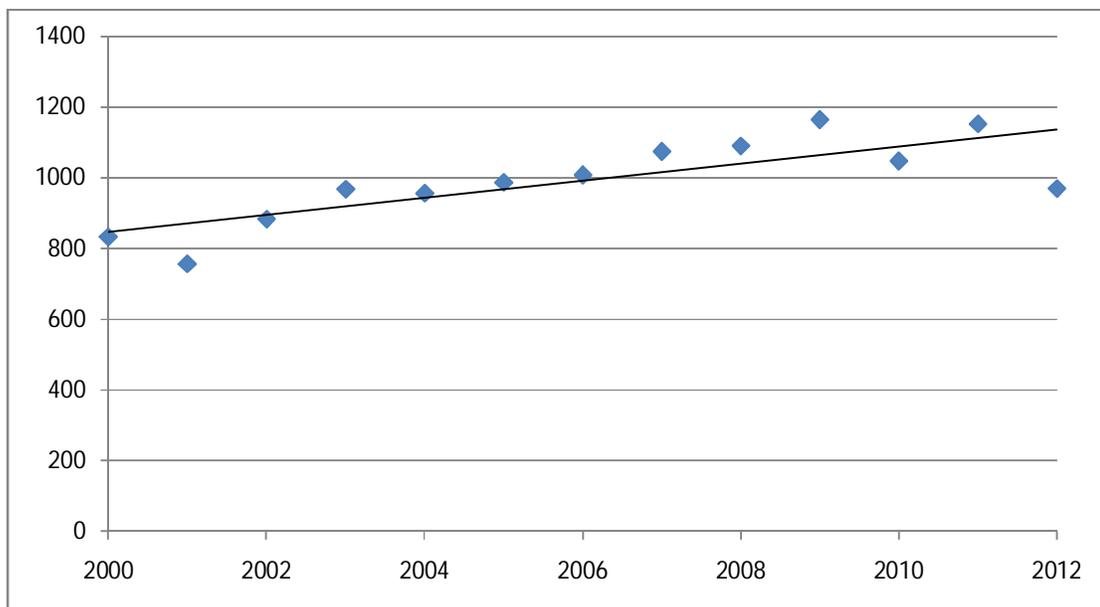


Figura 5. Análisis de dispersión de las exportaciones bananeras ecuatorianas, utilizando la metodología de deflactación.

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor.

Aquí vemos que la línea de tendencia es menos empinada y las puntuaciones están más cercanas a la media, con una variabilidad menor que si no se utilizara una metodología de deflactación.

Esto quiere decir que la figura 5 se ajusta mucho mejor a la realidad del crecimiento de las exportaciones bananeras ecuatorianas.

Principales destinos de las Exportaciones de banano ecuatoriano.

En cuanto al destino de las exportaciones de banano, Ecuador tiene como principales mercados la Unión Europea, China, Japón, Rusia, Estados Unidos y algunos países latinoamericanos.

La situación geográfica del país le otorga gran ventaja frente a sus competidores, además de esto las ventajas climatológicas y propiedades de la tierra del Ecuador son un punto a favor para su liderazgo.

Tabla 1. Destino de las Exportaciones ecuatorianas.

PRINCIPALES SOCIOS ECUATORIANOS													
(COMPRADORES DE BANANAS O PLATANOS FRESCOS O SECOS, PARTIDA 0803)													
VALOR FOB/MILES USD													
PAÍS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Rusia	112266	295169	197986	231758	230108	260799	267098	317677	454304	472440	430442	493515	455903
Estados Unidos	180405	409496	256386	241865	228648	249305	320714	273095	318499	464380	458923	446050	368734
Italia	99591	235492	207938	276359	262731	259266	258679	250476	298610	358781	358549	303372	211805
Alemania	81307	209972	114273	124615	104464	118048	118901	111768	158422	195755	175944	224607	167001
Bélgica	55695	118748	46985	56477	55324	47709	61747	97316	126859	118107	148487	147245	132584
Chile	32130	47604	29007	25149	25177	27522	31138	31374	38674	48948	52223	113173	132910
Argentina	48843	88884	6929	15600	19686	18211	18017	30733	48598	53210	49121	8750	11888
Japón	52268	85458	43436	40843	33882	25800	28064	16067	17037	24165	18484	15576	17093
Holanda	7732	11427	603	1440	3638	3763	4765	13135	18737	40475	39632	8798	60249
Demás países	151094	163310	65967	86875	60030	72134	104454	161094	159954	219162	311094	435362	533549
Total general	821330	1665561	969509	1100981	1023689	1082558	1213577	1302735	1639704	1995424	2042898	2196448	2091716

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor

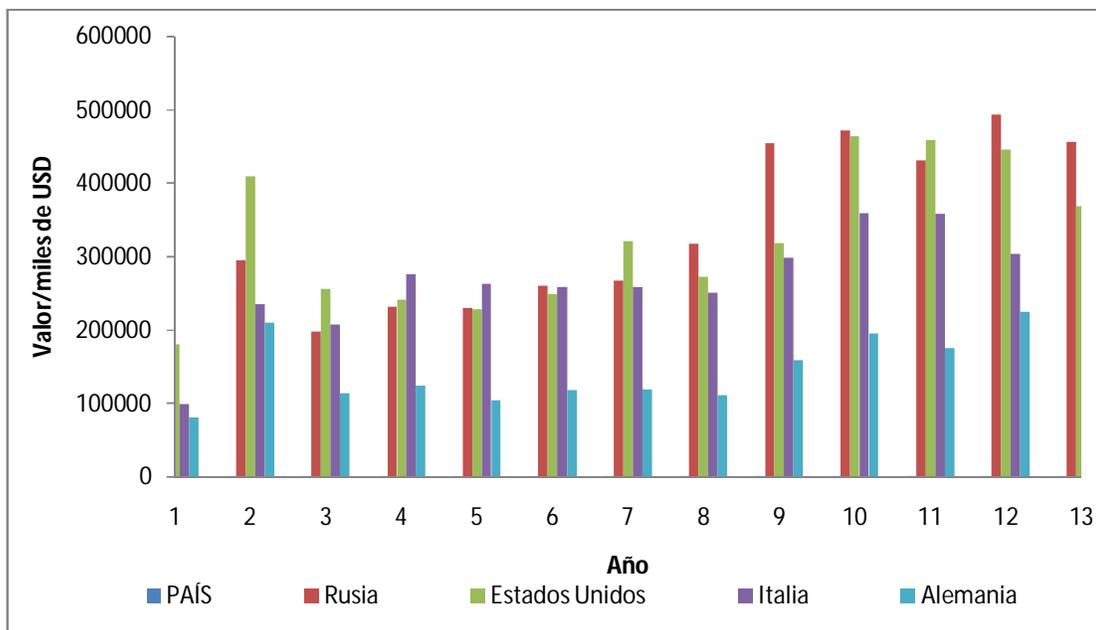


Figura 6. Destino de las exportaciones ecuatorianas

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor

Vemos que los principales socios en el periodo de análisis son Rusia, Estados Unidos, Italia y Alemania.

Países como Rusia combinan una economía y población en crecimiento, además de hábitos alimenticios favorables. En el caso de Estados Unidos, el consumo de banano, la población y la economía se encuentran en constante crecimiento

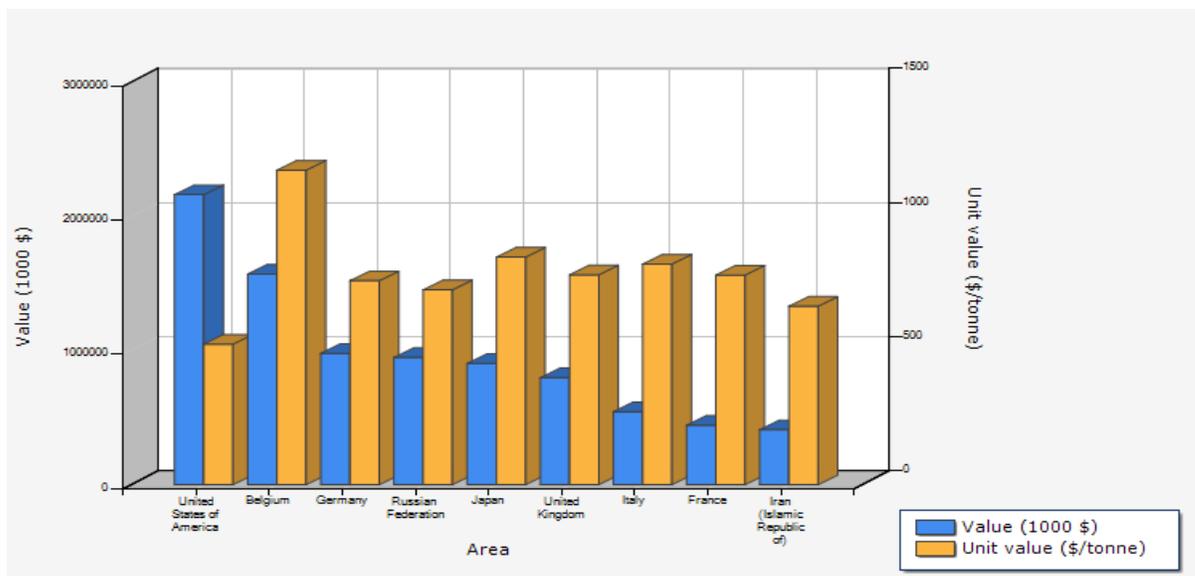


Figura 7. Total de importaciones mundiales de banano

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 10 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor.

Para el año 2012 Estados Unidos fue el mayor importador de banano con un total de \$2.161.339 (1000\$) y un total de 4.122.683 toneladas. Ecuador exportó a EE.UU. un total de \$368.734. Lo que quiere decir que el banano que importa Estados Unidos es 17% de procedencia ecuatoriana. Siendo sus principales socios los países centroamericanos.

Rusia en cambio importó un total de \$978.092 (1000\$) y 1306794 toneladas de banano. De este total el 47% es de procedencia ecuatoriana. Lo que lo convierte en nuestro principal socio en este sector.

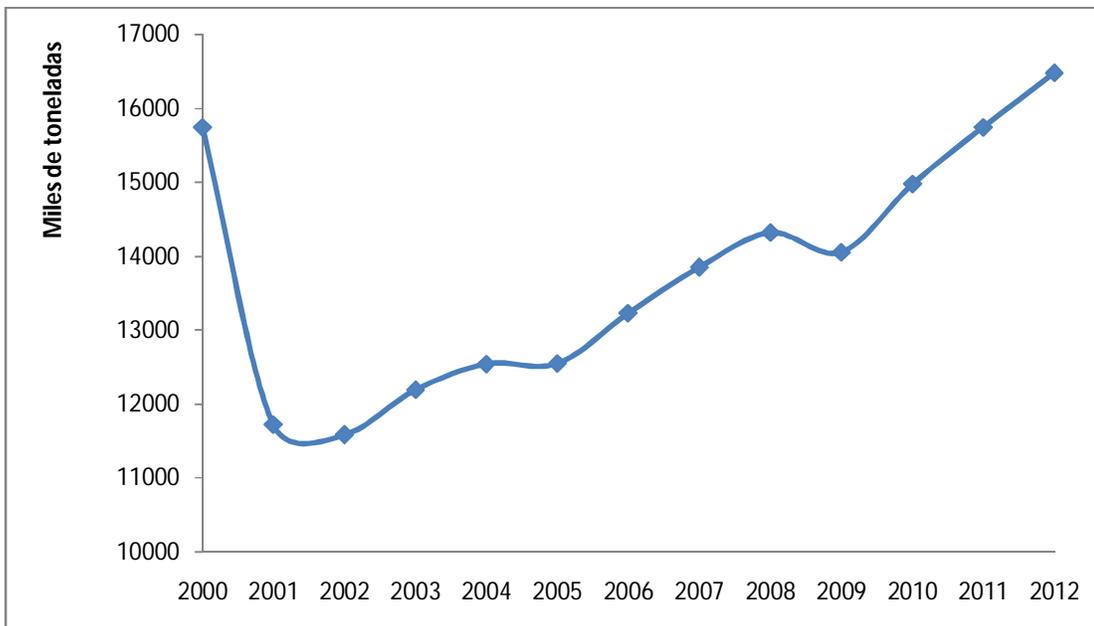


Figura 8. Evolución de las importaciones mundiales de banano
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 15 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

Se puede observar en el gráfico que para el año 2012 el total de las importaciones mundiales ha sido de 16.000.000 de toneladas siendo los principales importadores Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea

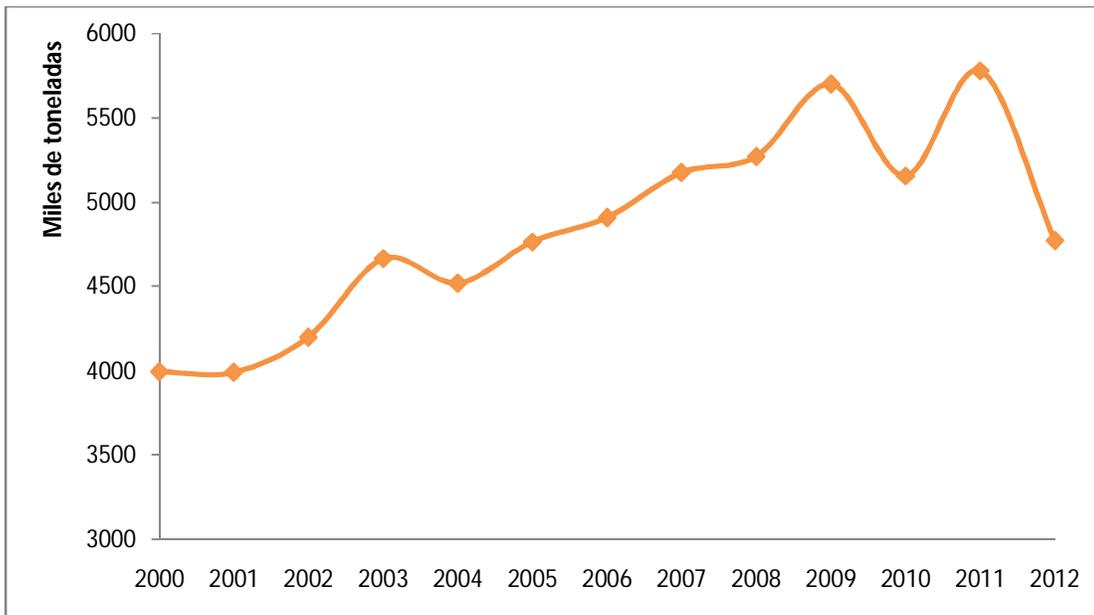


Figura 9. Total de exportaciones bananeras ecuatorianas expresadas en toneladas
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

En la figura anterior observamos el total de exportaciones bananeras ecuatorianas expresadas en toneladas cuyo máximo se logró el año 2011 con un total de 5.778.170 toneladas

En el año 2012 las exportaciones totales cayeron un 17.44% con respecto al año 2011 para el Ecuador. Sin embargo las importaciones mundiales al contrario aumentaron un 4% como se puede observar en la figura, lo que se traduce en una pérdida de ingreso para el país. Esto fue aprovechado por los principales países competidores de la zona.

Dichos competidores son los que se analizan a continuación, sus principales mercados y estrategias para posicionarse en el mercado internacional.

2.4. Principales competidores del sector bananero ecuatoriano.

Según los datos del Banco Mundial, Ecuador, Colombia, Costa Rica y Filipinas son los principales exportadores de banano a nivel mundial.

Por lo tanto en la actualidad son nuestros principales competidores, países que acceden a los mercados más importantes del mundo como son EE.UU. y la Unión Europea.

Sin embargo, la ventaja comparativa se da por las excelentes condiciones climáticas que se presentan en el Ecuador, lo que permite tener una mejor calidad de banano lo cual es una ventaja frente a sus principales competidores.

Se ha escogido los países mencionados, por ser los de mayor peso en cuanto a exportaciones bananeras como se puede observar en la siguiente figura.

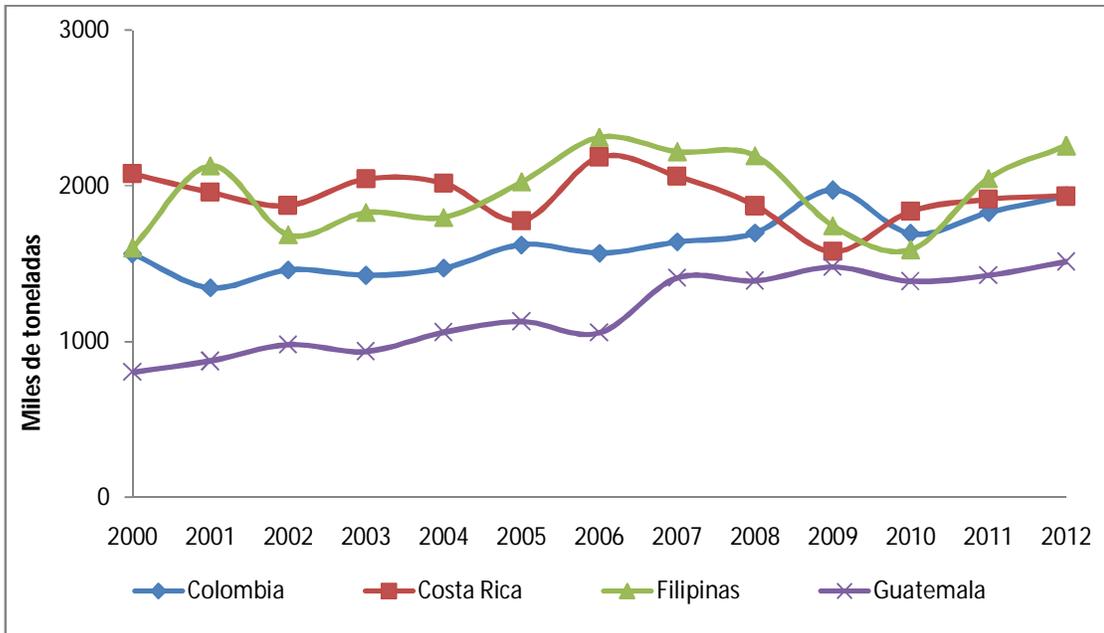


Figura 10. Evolución de las exportaciones de los principales competidores de Ecuador, expresado en toneladas
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

Comparando estos países con las exportaciones ecuatorianas tenemos la siguiente figura:

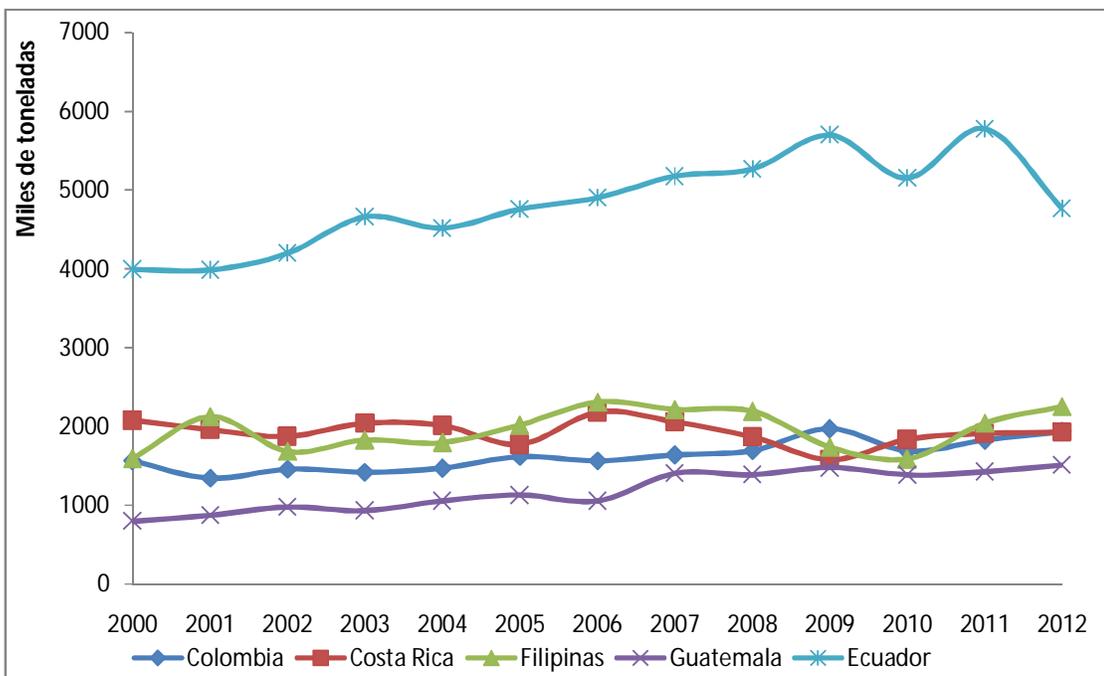


Figura 11. Evolución de las exportaciones totales de Ecuador y sus principales competidores, expresado en toneladas
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

El gráfico anterior hace evidente la superioridad de Ecuador en el mercado internacional, aunque como se ha visto, para el año 2012 sus exportaciones se han reducido, en contraposición con las exportaciones de sus principales competidores. Según Eduardo Ledesma, de AEBE, obedecen al bajo nivel productivo, pero también a los altos precios de la fruta en el exterior, frente a competidores como Colombia, Costa Rica, Guatemala y Filipinas. Esto se debe a los costos de uso del Canal de Panamá, más los del cartón, plástico y fletes.

2.4.1. Colombia.

El banano colombiano es el tercer producto agrícola de exportación en importancia, después del café y las flores. La producción en este país se concentra principalmente en Antioquia y Magdalena.³

Colombia ha desplazado a Costa Rica al tercer lugar en cuanto a exportaciones bananeras a partir del año 2009. Veamos cómo ha evolucionado el banano colombiano en el mercado internacional:

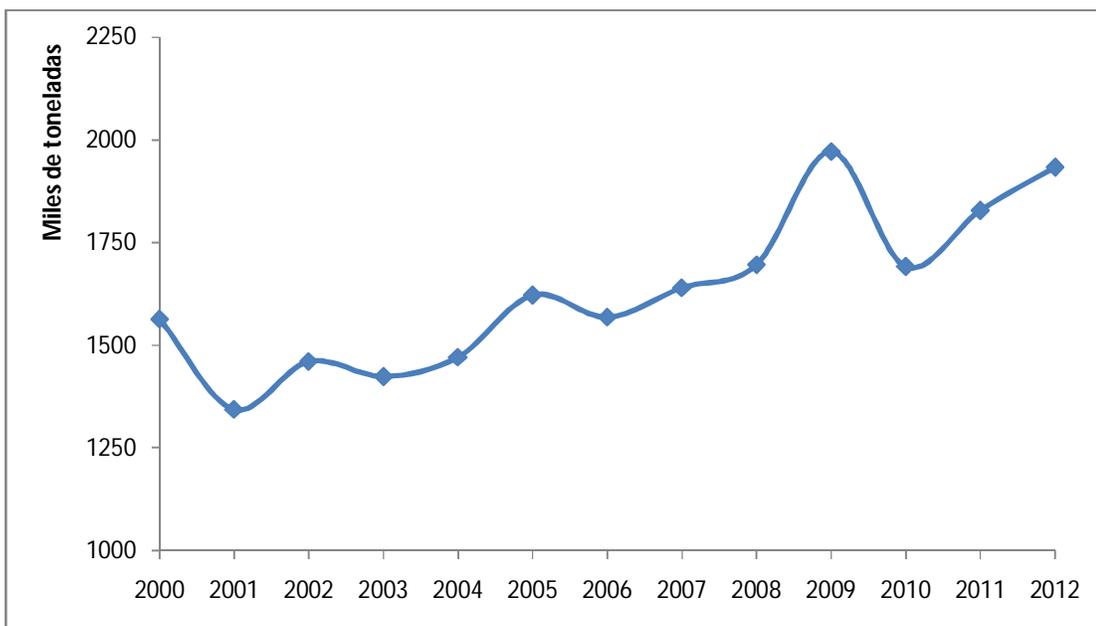


Figura 12. Exportaciones de banano colombiano expresados en toneladas
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

Es a partir del año 2009 en que el banano colombiano muestra una mayor competitividad en

³ Los municipios de Apartadó, Carepa, Chigorodó y Turbo en Antioquía, y Córdoba, Río Frío, Orihueca, Sevilla y Aracataca en Magdalena.

el mundo ya que existe una clara tendencia positiva y es en el año 2009 que las exportaciones del banano colombiano alcanzan su punto máximo con un total de 1.972.231 toneladas.

Para el año 2010, las exportaciones disminuyeron en un 14%. Roberto Hoyos Ruiz, presidente de la Asociación de Bananeros de Colombia (Augura) explicó que la producción de banano en 2010 tuvo una caída de entre un 2,0% y un 3,0% debido a fenómenos climáticos como sequías, lluvias e inundaciones, además el sector bananero fue golpeado por el alza del peso frente al dólar, que fue de un 6,3% lo que explica claramente la disminución de las exportaciones totales.

Estados Unidos es el principal receptor de la fruta colombiana con el 26,20% del volumen total exportado, seguido por Bélgica y Reino Unido con 25,14% y 19,02% respectivamente.

Aunque Estados Unidos es un importante receptor del banano ecuatoriano, no es el principal ya que la fruta ecuatoriana se exporta en su mayoría a Rusia que es nuestro principal socio. Ahora bien, al haber firmado Colombia un tratado de libre comercio con EE.UU tiene una ventaja competitiva sobre Ecuador.

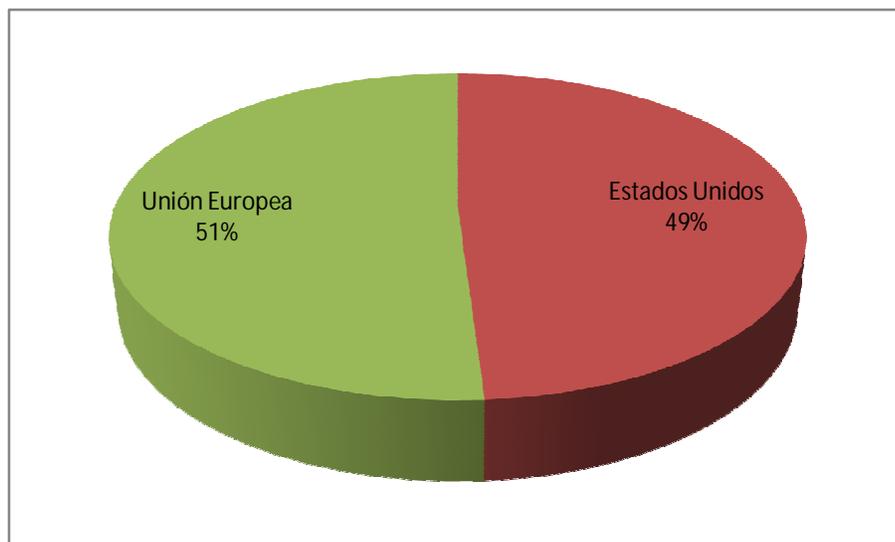


Figura 13. Participación en los Mercados - Colombia
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

2.4.2. Costa Rica.

El banano es el principal producto agrícola de exportación costarricense, seguido de otros productos como la piña y el café. El banano se cultiva en plantaciones relativamente grandes por productores independientes y empresas multinacionales que controlan cerca del 50% de la superficie plantada.

Costa Rica venía siendo el segundo exportador mundial de banano después de Ecuador, sin embargo, ha sido desplazado por Colombia a partir del año 2009. Veamos la evolución de las exportaciones de la fruta de Costa Rica:

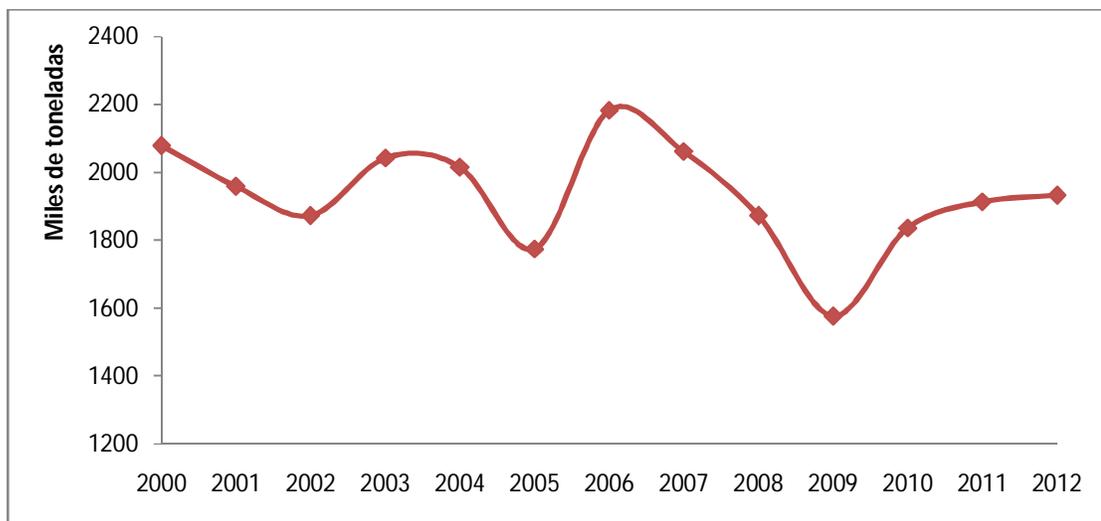


Figura 14. Exportaciones del banano costarricense expresado en toneladas
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

Como podemos observar, existe una tendencia positiva en las exportaciones del banano costarricense —que no implica eficiencia con respecto a los demás exportadores—. Sobre todo a partir del año 2006 existe una clara tendencia a la alza en el valor total de exportaciones.

Un punto clave en este gráfico es el año 2009 el cual el total de las exportaciones se redujeron en casi un 16%. Según el diario La Nación, el clima poco favorable fue la principal causa para la drástica reducción de las exportaciones.

A partir del año 2010 la tasa de crecimiento en las exportaciones es del 5.32%

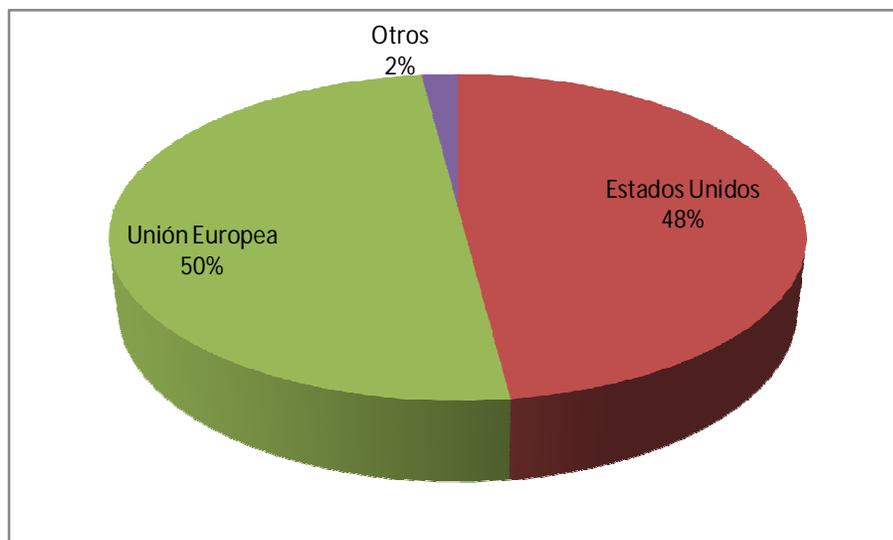


Figura 15. Participación en los mercados Costa Rica
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

2.4.3. Filipinas.

Para los filipinos el banano es un alimento importante, es una gran fuente de ingresos para los agricultores locales y principal fuente de divisas para el país. Es el principal cultivo agrícola de este país en cuanto a superficie, volumen y valor de producción.

Filipinas es un país que ha venido repuntando en las exportaciones mundiales de banano. En todo el período de estudio, Ecuador supera en competitividad a sus competidores, sin embargo, no es el principal proveedor de la fruta en Asia ya que Filipinas al poseer una ventajosa posición geográfica en esta zona ocupa el primer lugar como proveedor. Al tener una posición geográfica en Asia, los costos de transporte hacen que obtenga una gran ventaja sobre la fruta ecuatoriana.

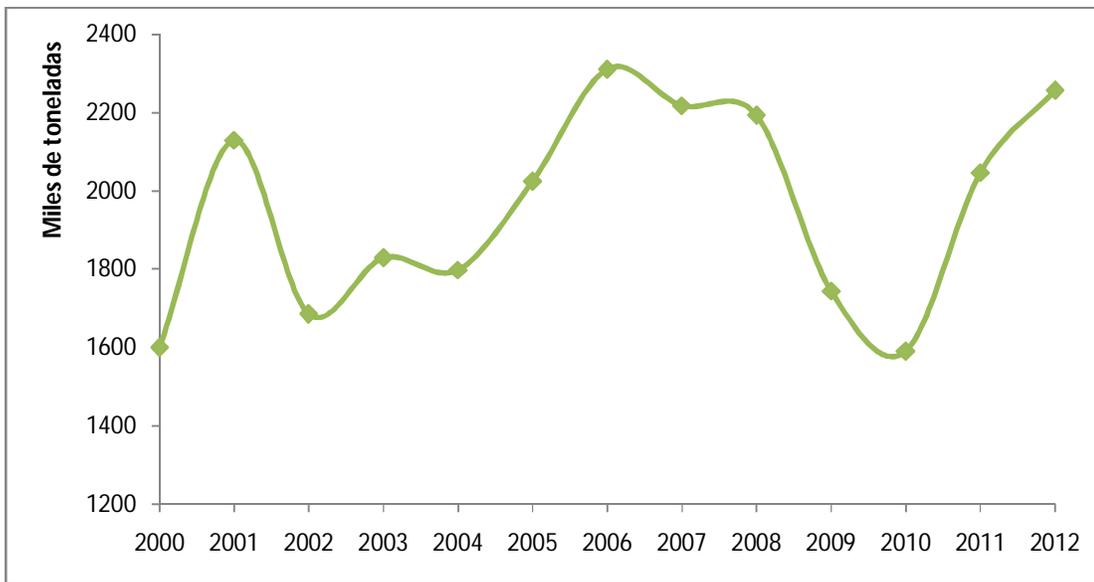


Figura 16. Evolución de las exportaciones de banano filipino expresado en toneladas
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

Observemos que las exportaciones mundiales de banano se pueden catalogar en dos mercados. El primero es el Este Asiático y Oceanía, el segundo sería el resto del mundo. Filipinas es el primer exportador en el Este Asiático y Oceanía —sus exportaciones en el resto del mundo son prácticamente nulas—, mientras que Ecuador exporta a ambos mercados —siendo el resto del mundo su principal objetivo—.

En este gráfico se puede observar cómo el volumen de las exportaciones del banano filipino ha aumentado en el año 2011 y 2012 especialmente. Esto contrasta con la caída de las exportaciones del banano ecuatoriano.

La tasa de crecimiento a partir del año 2010 para las exportaciones de banano filipino es del 41% lo cual nos indica que es un país que ha crecido enormemente en el total de sus exportaciones

2.4.4. Guatemala.

El banano guatemalteco es la tercera fuente en importancia de ingresos procedentes de la exportación agrícola, después del café y el azúcar.

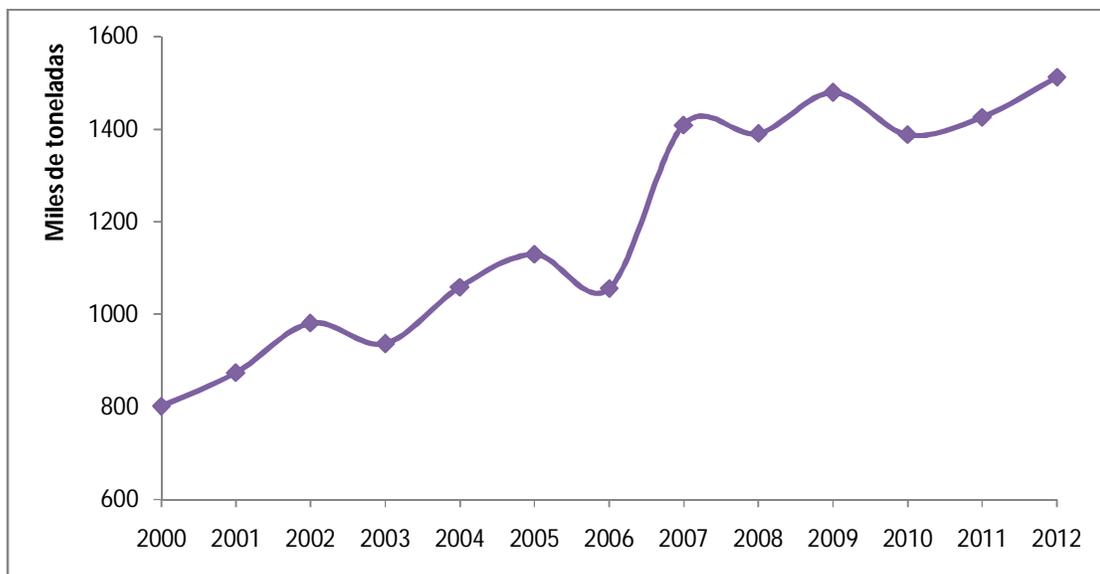


Figura 17. Evolución de las exportaciones del banano de Guatemala expresado en toneladas
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

El 82% de las importaciones bananeras de Estados Unidos son de origen guatemalteco. Allí radica la importancia de este país que ha venido elevando su nivel de competitividad en estos últimos años. Vemos como a partir del año 2010 las exportaciones de banano de este país se han incrementado a una tasa de crecimiento constante de 9%

2.5. Principales productores de banano.

El comercio internacional de la fruta tiene una estructura muy dispar entre productores y exportadores ya que los principales países productores no son los principales exportadores. Esto se debe al gran consumo interno de los países productores. Además el alto nivel de negociación que tienen los primeros países exportadores, que en algunos casos son países con un alto nivel de tecnología y avanzadas cadenas de transportaciones, amplían esta brecha estructural del mercado.

Países como India y China son grandes productores pero no son los principales exportadores, esto debido al gran tamaño de la población de estos países que hace que la producción se agote con la demanda interna de la fruta. El mercado de consumo de banano en ciertos países como Japón es considerada como un bien de lujo, mientras en otros como India es un producto básico en la alimentación de sus habitantes.

Tabla 2. Principales productores mundiales de banano, año 2000

País	Miles de toneladas
India	11000
Brasil	6339
Ecuador	5000
China	4813
Filipinas	3561

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
 Elaboración: El autor.

Para el año 2012 el panorama ha cambiado un poco como podemos observar en el siguiente gráfico:

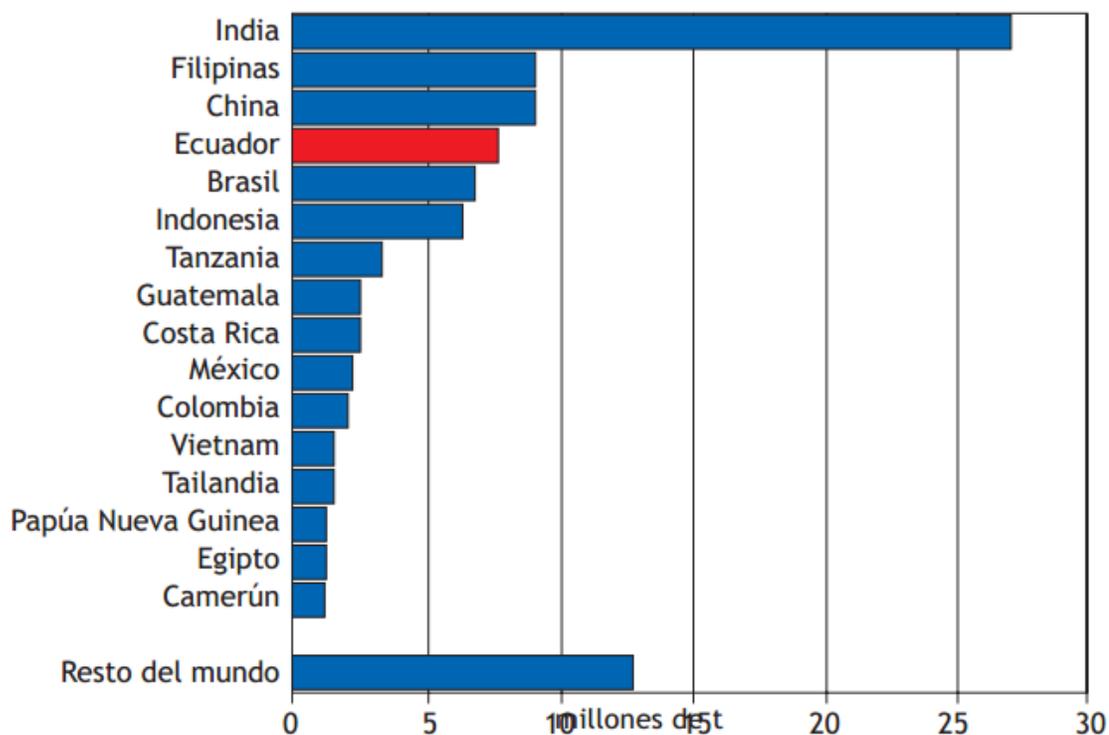


Figura 18. Principales productores mundiales de banano (año 2012)

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 16 de septiembre de 2014]

Filipinas se ubica como segundo productor mundial de banano. Sin embargo, la mayor parte de la fruta es para consumo interno y el resto es exportado a China principalmente, que a su vez es el tercer productor mundial de banano. En este punto cabe resaltar que la causa para

que Filipinas se ubique en esta posición es debido a los incentivos y a la rentabilidad que tiene hoy en día el banano filipino en Asia, mercado en el que lamentablemente Ecuador ha dejado de ser competitivo, si bien es cierto todavía se exporta la fruta ecuatoriana a esa parte del mundo, la causa principal de esto es la gran ventaja geográfica que tiene Filipinas en Asia, lo que hace que su fruta sea obviamente más competitiva que la ecuatoriana.

2.6. Principales países importadores de banano mundial.

Estados Unidos de América es el mayor importador de banano del mundo con una cantidad estimada de 4114891 de toneladas en 2010. Un 10 por ciento de esta cantidad se reexporta a Canadá, y el resto se consume en los Estados Unidos. Los bananos proceden casi todos de países de América Latina, y las importaciones de otras partes del mundo se consideran insignificantes. América Central es el proveedor más importante con una cuota de mercado del 60 por ciento, que pertenece casi exclusivamente a las empresas transnacionales.

Países como Bélgica y Alemania son grandes importadores de banano con un valor de 2584954 toneladas.

El país asiático que más banano importa es Japón con 1109068 toneladas, una cifra alta, tomando en cuenta que el banano en Japón es considerado un alimento suntuario.

A continuación se resume el valor de importaciones de banano de los principales países

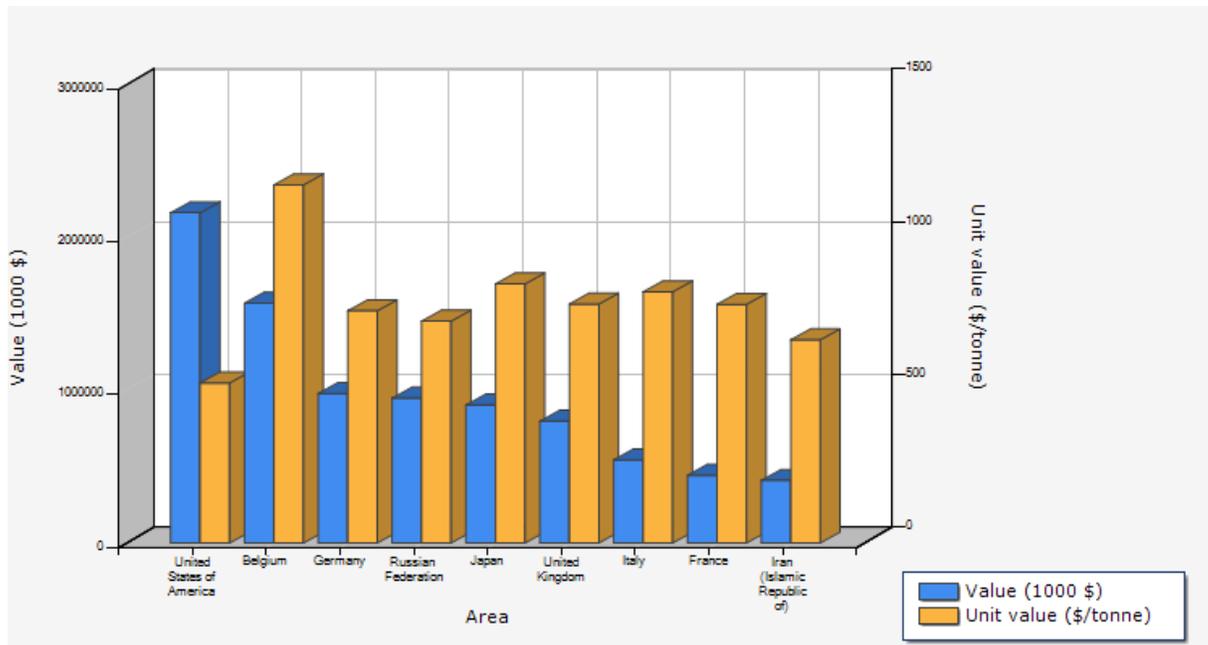


Figura 19. Estadística de Importación de Banano, año 2012

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 2 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor.

Un hecho a resaltar es el caso de China que a más de ser uno de los principales productores de banano en el mundo con una producción de 4,812,530 de toneladas métricas⁴, es también uno de los principales importadores del mundo ya que el año 2010 reportó importaciones por 665230 toneladas métricas⁵, debido a la gran población de este país.

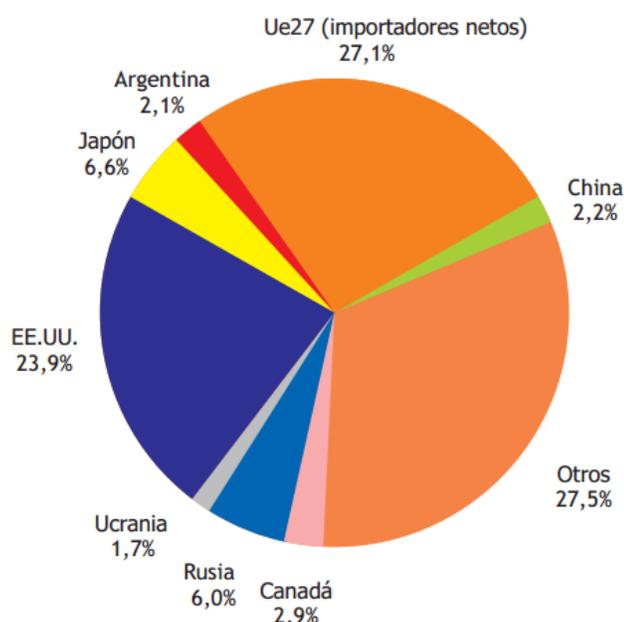


Figura 20. Principales importadores de banano año 2012

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 3 de octubre de 2014]

El panorama es muy claro. Los principales mercados son la Unión Europea, Estados Unidos, Rusia y los países de Asia.

Al ser Estados Unidos el primer importador de banano en el mundo, es a su vez un importante mercado en el que Ecuador se ha visto afectado por la baja productividad y a la vez por la competencia del mercado especialmente centroamericano. El líder del mercado estadounidense es como hemos visto, Guatemala, que al tener una ventaja geográfica sobre Ecuador con respecto a Estados Unidos, exporta casi la totalidad de la fruta a este país.

⁴ [Agri-Food Business Development Centre](#) Estadísticas de producción por países - leído el 01 de Febrero 2013

⁵ FAOSTAT Top importaciones banano 2010



Figura 21. Destinos de exportaciones de banano de Guatemala
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

Como vemos en el gráfico, Estados Unidos representa el 82% del mercado guatemalteco. Una vez más la ventaja que tiene Guatemala sobre Ecuador en el mercado de Estados Unidos puede resumirse en una sola palabra: Aranceles.

Específicamente se trata del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana. Lo que significa que 80% de los productos centroamericanos incluido el banano tengan una ventaja sobre aquellos productos de países que no tienen un acuerdo.

El principal mercado ecuatoriano es Rusia como podemos ver en la siguiente imagen.

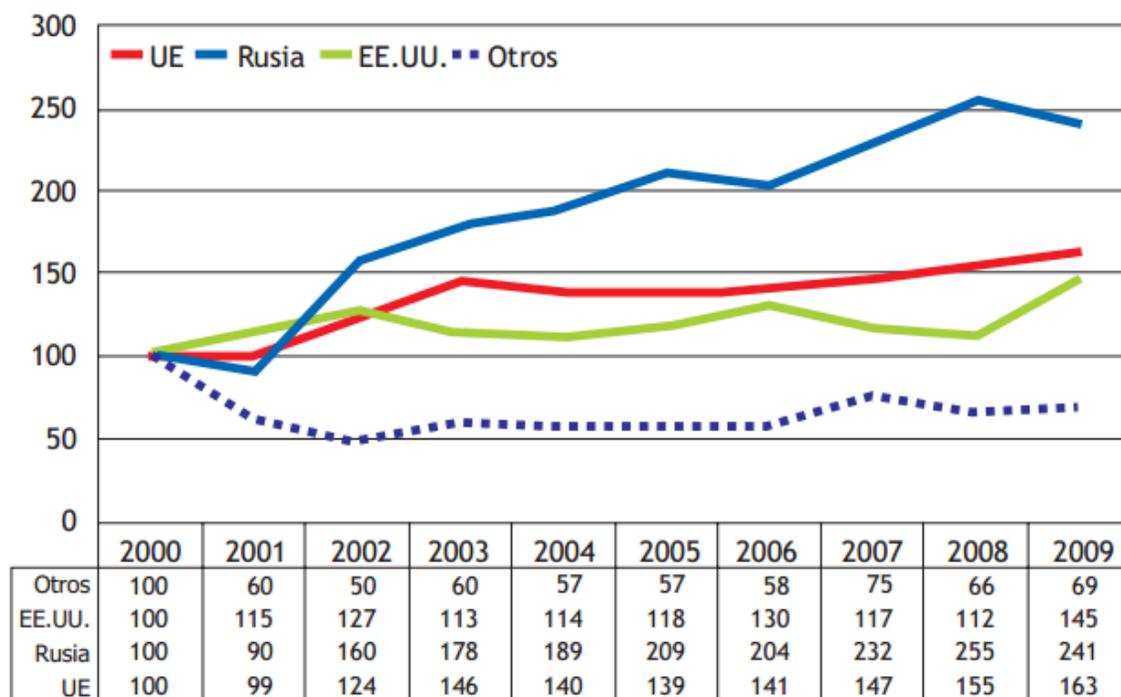


Figura 22. Principales mercados del banano ecuatoriano
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

El mercado ruso siempre ha sido importante para Ecuador, sin embargo, hasta el año 2012 no existía un acuerdo comercial con este país. Un acuerdo comercial sería muy importante debido a la importancia que tiene la Federación Rusa para las exportaciones ecuatorianas.

Además en la Unión Europea, es evidente el liderazgo de Ecuador, pero Colombia cada vez tiene más presencia en esta zona como podemos apreciar:

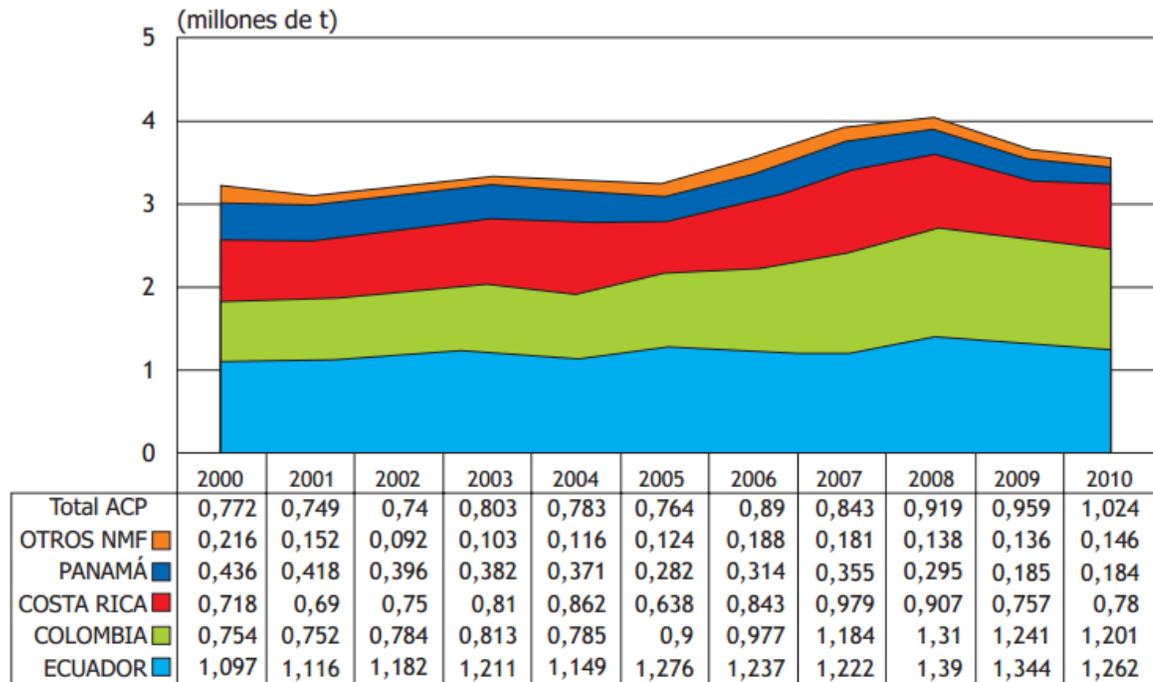


Figura 23. Mercado bananero en la Unión Europea

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

El panorama puede cambiar si no se llega a un acuerdo con la Unión Europea. Colombia y Costa Rica en su tratado tienen un arancel de €114 mientras Ecuador se quedaría con un arancel más alto si no se llega próximamente a un acuerdo.

2.7. Evolución del volumen y cantidad de las exportaciones del Ecuador.

El volumen de las exportaciones para el periodo escogido en este proyecto se ha mantenido más o menos constantes a lo largo de los años como podemos observar en la tabla siguiente:

El volumen de las exportaciones se incrementó en el año 2001 con algo más de siete millones de toneladas, para el siguiente año volver a estabilizarse a las cuatro millones de toneladas.

A partir del año 2007 se observa un incremento en el volumen de las exportaciones por el valor de cinco millones de toneladas, valor que se ha mantenido casi constante hasta el año 2012.

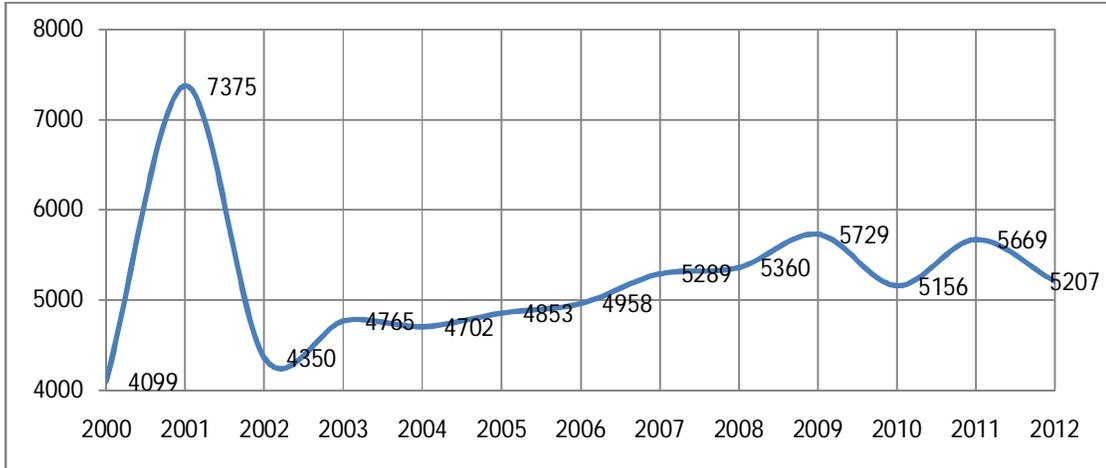


Figura 24. Evolución del volumen de las exportaciones del banano ecuatoriano expresado en toneladas
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

CAPÍTULO III: COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA BANANERA DEL ECUADOR

El mercado bananero tiene una estructura dispar en cuanto a producción y comercialización ya que los principales productores no son en su mayor parte los principales países exportadores. Tales son los casos de India Brasil o China que son grandes productores, la razón de esto es la gran población con la que cuentan estos países que hace que la producción del banano se agote con la demanda interna.

Ecuador sin embargo, al tener poca demanda interna, debido a la cantidad de población que consume la fruta en relación a países más poblados centra la mayor parte de su producción en la exportación mundial. Esto contrasta con la situación de países con una gran población que hace que su demanda interna evite que la fruta se comercialice en el exterior. Gracias a su privilegiada zona geográfica Ecuador está en una posición de élite del mercado internacional.

3.1. Principales indicadores de competitividad.

La competitividad está relacionada con el crecimiento económico. Por lo tanto, una economía se suele asociar con indicadores como productividad, cambios tecnológicos, etc. Existen ciertos indicadores que nos indican competitividad, estos indicadores nos muestran la capacidad de un país para producir bienes y servicios en comparación con otros mercados. Estos indicadores permiten a la nación tomar medidas para desarrollar productividad y generar ingresos.

El Centro Nacional para las Ciencias de la Manufactura (NCMS, 1988) sugiere:

La competitividad es el grado en el que una nación puede, bajo condiciones de mercado libres y justas, producir bienes y servicios que cumplan con las pruebas de mercado internacionales, y simultáneamente mantener o ampliar el ingreso real de sus ciudadanos.

Existen indicadores que nos indican el nivel de competitividad, permitiendo a un país desarrollar productividad. Los indicadores que se utilizarán en este proyecto de investigación son los siguientes:

- Competitividad Aparente
- Tasa de Participación en los mercados internacionales
- Competitividad Revelada

- Indicador de Saldos Normalizados

3.1.1. Competitividad aparente.

El primer indicador de competitividad se llama Competitividad Aparente, que nos muestra el comportamiento del sector bananero dentro de una industria. En este trabajo se considerará a la industria agrícola.

$$CA = a * b \quad (1)$$

Para el cálculo de este indicador se necesitan las siguientes variables:

X_j = Exportaciones de un sub-sector j

M_j = Importaciones de un sub – sector j

X_m = Exportaciones de un sector m

M_m = Importaciones de un sector m .

P_j = Producción del sub- sector j

P_m = Producción de un sector m .

El indicador a mide la relación entre las exportaciones e importaciones de un sub-sector j , con respecto a la relación entre las exportaciones e importaciones del total de un sector industrial en un país.

Se ha tomado como referencia al sector industrial y no al de servicios debido a que este trabajo de Titulación está enfocado en su totalidad a la Industria bananera del Ecuador y las fórmulas están enfocadas únicamente en el sector Industrial.

Basado en esto, las variables indican básicamente la importancia del comercio exterior del subsector bananero en función de su producción y relacionando esta importancia con la relación entre el comercio exterior de la industria en función de la producción total del sector industrial.

$$a = \frac{\frac{X_j}{M_j}}{\frac{X_m}{M_m}} \quad (2)$$

Determinando la variable b se obtiene la apertura comercial de un sub-sector j con el sector industrial, lo que nos indica la importancia del comercio exterior del sub-sector j en función

de su producción a la vez que relaciona esta importancia con la relación entre el comercio exterior de la industria en función de la producción total del sector industrial.

$$b = \frac{\frac{X_j + M_j}{P_j}}{\frac{X_m + M_m}{P_m}} \quad (3)$$

Solucionando esta ecuación podremos saber si el sub-sector es aparentemente competitivo o no. Esto se deduce si CA es mayor o menor que 1. Si CA es mayor que 1, entonces el sub-sector es competitivo. Si CA es menor que 1 el sub-sector no es competitivo.

3.1.2. Competitividad revelada.

La competitividad revelada indica la participación de un país en las exportaciones mundiales. De esta manera se puede apreciar si alguna empresa o sector productivo de un país j , tiene ventaja competitiva internacionalmente.

Es un importante indicador que nos permite medir las exportaciones de un bien con respecto a la industria de un país y con respecto a las exportaciones realizadas a nivel mundial.

$$CR = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{tj}}}{\frac{X_{im}}{X_{tm}}} \quad (4)$$

X_{ij} = Exportaciones de un bien i en el país j

X_{tj} = Exportaciones de la industria t en el país j .

X_{im} = Exportaciones del bien i en el mundo m

X_{tm} = Exportaciones de la industria t en el mundo m .

Si $CR > 1$ = Competitivo

Si $CR < 1$ = No competitivo.

Cuando CR es mayor que uno se tiene que el sector es competitivo nacional e internacionalmente. Siendo $CR < 1$ todo lo contrario.

3.1.3. Indicador de saldos normalizados (ISN).

Este indicador nos permitirá analizar la balanza comercial con respecto al sector o sub-

sector a analizarse, en este caso el sector bananero.

$$ISN = \frac{X_j - M_j}{X_j + M_j} \quad (5)$$

X_j = Exportaciones de un sector o sub-sector

M_j = Importaciones de un sector o sub-sector

$ISN > 0$ El sector es competitivo

$ISN < 0$ El sector no es competitivo

Si $ISN > 0$ La Balanza Comercial es positiva.

Si $ISN < 0$ tenemos una Balanza Comercial Negativa.

Esta interpretación quiere decir que si el Índice de Saldos Normalizados es mayor que cero, entonces el sector es competitivo, de lo contrario es no competitivo. De la misma forma se puede interpretar la Balanza Comercial; si el resultado obtenido en el Índice de Saldos Normalizados es mayor a cero entonces la balanza comercial es positiva, de lo contrario es negativa.

3.1.4. Tasa de participación en los mercados internacionales.

Este indicador nos indica la implantación de un bien i de un país j en países extranjeros

$$TPMI = \frac{X_{ij}}{X_{im}} \quad (6)$$

En donde,

X_{ij} = Exportaciones del bien i en un país j

X_{im} = Exportaciones de un bien i de todo el mundo a todo el mundo

Esta fórmula se la puede interpretar diciendo que cuando existe una mayor participación económica en el mercado extranjero, mayor es la competitividad de dicho país.

3.2. Competitividad aparente al caso del banano ecuatoriano. Resultados.

Para el análisis de la competitividad aparente se tomará en cuenta a la industria agrícola.

Calculando la competitividad aparente en el año 2000 y el año 2012 se obtiene los siguientes resultados:

$$a_{2000} = \frac{\frac{\$833.328,82}{\$0,300}}{\frac{\$1.161.139,71}{123.410,95}} = 295.232,64$$

$$a_{2012} = \frac{\frac{\$969.830,39}{\$0,425}}{\frac{\$1.113.105,95}{\$150.771,92}} = 309.094,18$$

Cabe resaltar que los valores obtenidos en cada indicador no están expresados en dólares, pues es un valor adimensional que nos permite relacionar una variable con otra.

Esto se puede comprobar en la fórmula, viendo que todos los valores están expresados en dólares cuya unidad se simplifica

En el año 2000 la balanza comercial del sector bananero fue positiva debido a que las importaciones reportadas son prácticamente nulas respecto a las exportaciones.

Este fenómeno se debe a que Ecuador es un principal exportador de banano y obviamente según los datos obtenidos en el Banco Mundial prácticamente las importaciones son nulas con respecto a las exportaciones. Por lo que de esta manera se obtiene una balanza comercial positiva. La diferencia entre las exportaciones y las importaciones conocida como balanza comercial fue positiva.

Si las exportaciones son superiores a las importaciones, se dice que el país tiene un superávit comercial, de lo contrario el país tiene un déficit comercial.

La balanza comercial de la industria agrícola del mismo modo fue positiva como podemos observar en el Anexo 5. En el año 2012 de igual forma la balanza comercial del sector como del sub-sector es positiva.

El indicador *a* que relaciona la balanza comercial del sector bananero con respecto a la industria agrícola fue de 295.732,64 para el año 2000 y de 309.094,18 para el año 2012.

Utilizando el Método de Laspeyres para la deflactación y tomando como base el año 2000. La causa de esta variación ha sido que para el año 2012 las exportaciones del sector bananero se han incrementado en un 136.89% desde el año 2000 al año 2012, como se

comprueba enseguida

La variable b mide la apertura comercial de un sub-sector j en este caso el bananero con el sector industrial. El resultado que se obtiene nos indica la importancia del comercio exterior del sector bananero en función de su producción y a la vez relaciona esa importancia con la relación entre el comercio exterior del sector bananero en función de la producción total del sector industrial.

Reemplazando los valores correspondientes a los años 2000 y 2012 se obtienen los siguientes valores:

$$b_{2000} = \frac{\frac{833.328,82+0,30}{649.563,15}}{\frac{1.161.139,71+123.410,95}{1.011.557,00}} = 1,01$$

$$b_{2012} = \frac{\frac{969.830,81+0,425}{942.905,20}}{\frac{1.113.105,95+150.771,92}{1.432.368,54}} = 1,17$$

El indicador b , revela el nivel de competitividad del sector bananero. Para el año 2000, tenemos un resultado de 1,01 y para el año 2012 un valor de 1,17. Esto nos demuestra que el nivel de competitividad se ha incrementado. Aunque el año 2012 ha obtenido un índice de competitividad aparente inferior al del año precedente.

Mientras más alto es el valor del coeficiente, mayor es el grado de competitividad del país en el producto.

Cabe aclarar que el nivel de competitividad se ha visto reducido en comparación con el año 2011, en el cual se ha obtenido un factor b de 1,45. (Véase Anexo 5) Esto se debe entre otras cosas a la reducción de las exportaciones en el año 2012.

Las exportaciones se han visto reducidas en el año 2012 debido a las siguientes causas:

- La ventaja que tiene Colombia tras la firma de su Tratado de Libre Comercio con EE.UU.
- La baja productividad generada por el fuerte invierno que soportó el Litoral Ecuatoriano
- Existió un incremento en el precio del cartón de $\text{¢}30$ y también el de plástico $\text{¢}22$
- El peaje del Canal de Panamá, subió $\text{\$}1,20$, los contenedores, $\text{\$}1,40$.

La consecuencia de esto es que una vez colocada la fruta en el Atlántico significa que el comprador paga \$10,85 frente al banano costarricense y colombiano que cuesta \$8, es decir \$2,85 menos.

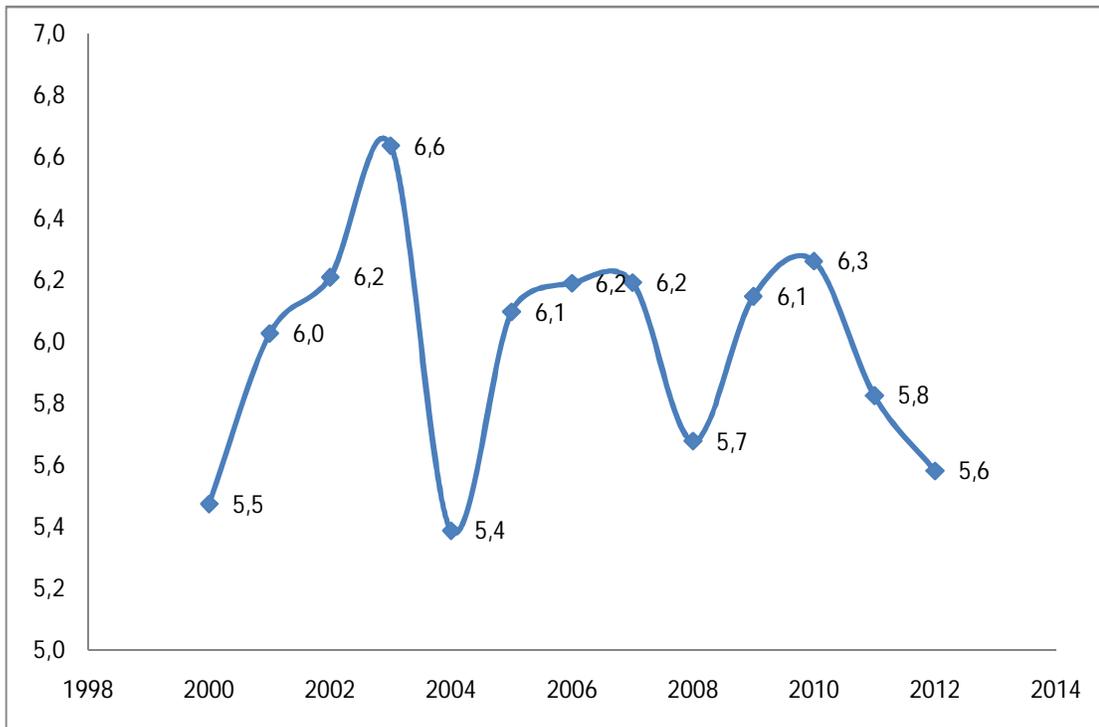


Figura 25. Competitividad aparente Ecuador

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor.

Según los resultados del análisis de este indicador para el periodo de investigación se observa que el sector bananero es aparentemente competitivo, debido a que los resultados de los indicadores son mayores que uno.

Podemos contrastar estos resultados con los valores de las exportaciones nominales y reales de banano en el Ecuador analizadas en los siguientes gráficos:

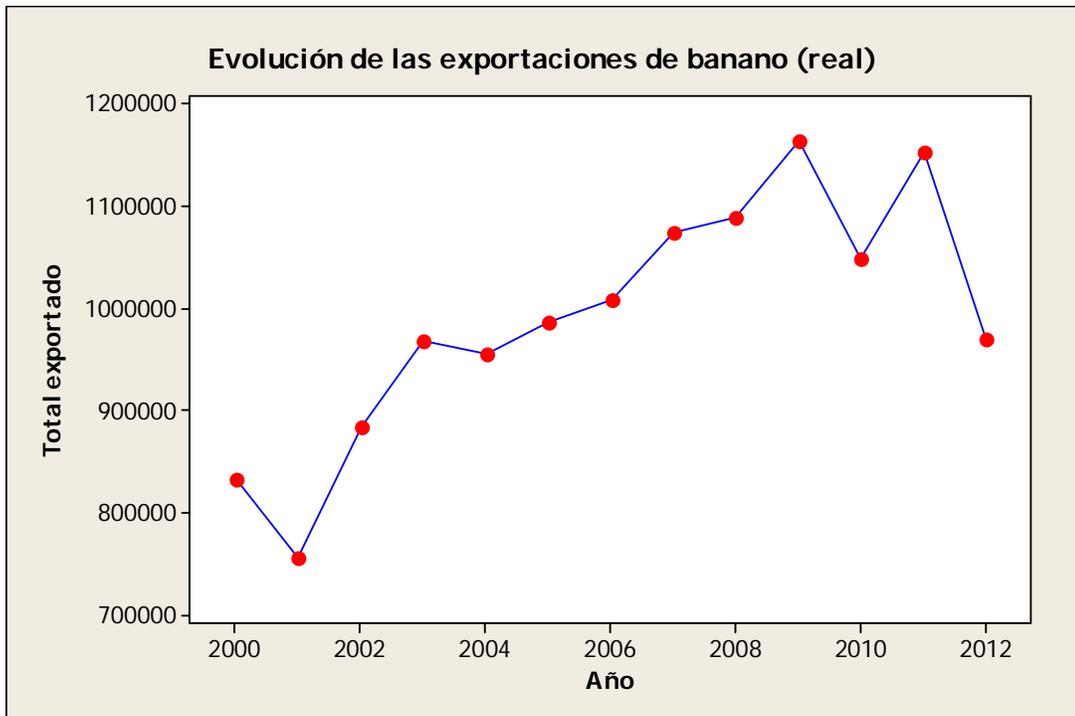


Figura 26. Evolución de las exportaciones de banano
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 5 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

Se puede observar claramente que una tendencia negativa en las exportaciones de banano ecuatoriano a partir del año 2010 coincide con una tendencia negativa en este mismo período en la gráfica de competitividad aparente.

Analizando estos valores con la participación del banano en el PIB nacional y el PIB agrícola ecuatoriano tenemos:

Tabla 3. Participación del banano en el PIB nacional y el PIB agrícola ecuatoriano

Año	PIB banano (millones de USD)	PIB nacional (millones de USD)	PIB agrícola (millones de USD)	Participación en PIB nacional	Participación en PIB agrícola
2000	649,56	19546,23	1809,45	3,32%	35,90%
2001	745,32	21005,45	1943,45	3,55%	38,35%
2002	635,76	24899,48	2047,91	2,55%	31,04%
2003	734,31	28635,91	2209,72	2,56%	33,23%
2004	666,86	32642,23	2218,63	2,04%	30,06%
2005	680,75	37186,94	2462,81	1,83%	27,64%
2006	616,79	41763,23	2790,04	1,48%	22,11%
2007	622,62	45789,37	3026,98	1,36%	20,57%
2008	695,12	54685,88	3448,63	1,27%	20,16%
2009	951,36	58659,98	3548,80	1,62%	26,81%
2010	974,36	59732,52	3645,89	1,63%	26,72%
2011	1023,32	61245,21	3789,45	1,67%	27,00%
2012	954,35	65489,21	3589,12	1,45%	24,53%

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

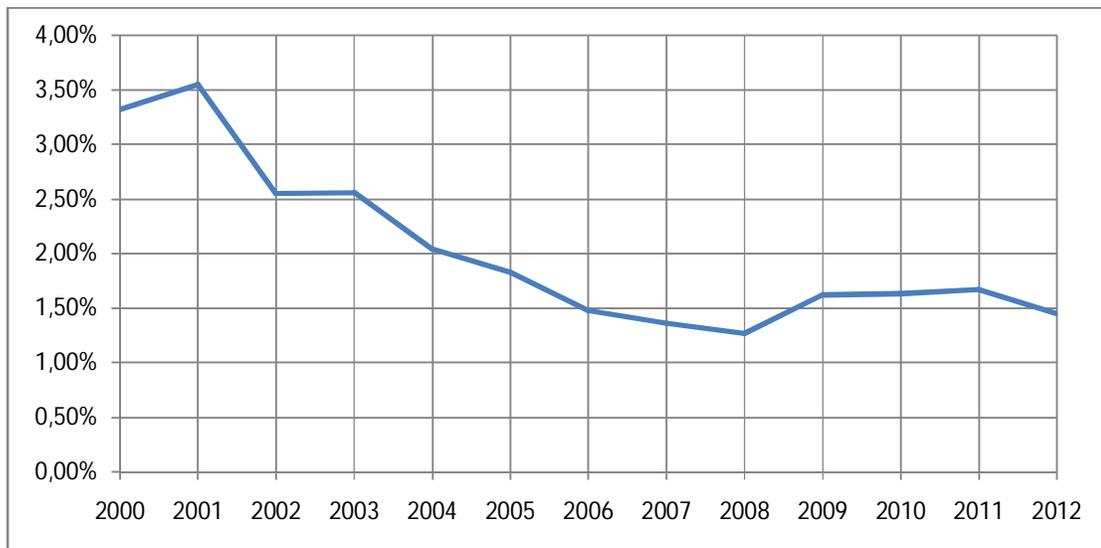


Figura 27. Participación del PIB del banano en el PIB nacional de Ecuador en el periodo 2000 - 2012
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

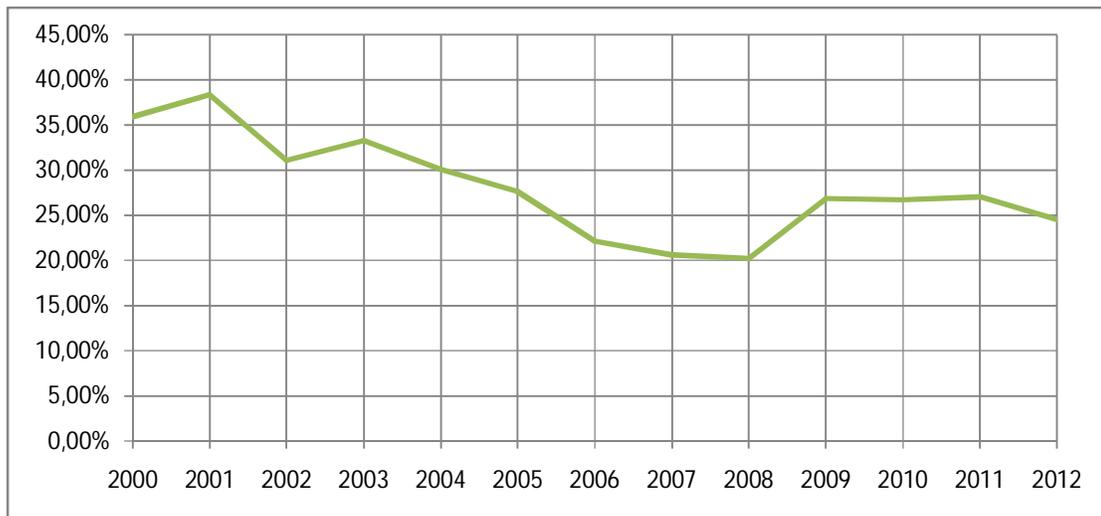


Figura 28. Participación del PIB del banano en el PIB agrícola de Ecuador en el periodo 2000 - 2012
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

El promedio del PIB del banano ecuatoriano es 768,49 millones de dólares y alcanza su mayor valor en 2011 con 1023,32 millones de dólares. La participación promedio del banano ecuatoriano dentro del PIB agrícola es 28,27% y dentro del PIB nacional 2,03%

Se observa que la participación de la producción bananera en el PIB nacional y el PIB agrícola tiene una tendencia negativa para el año 2012.

Esto justifica la disminución en competitividad aparente para ese mismo año según se observa en la gráfica de competitividad aparente

Obsérvese cómo en el año 2011 la participación del banano ecuatoriano en el PIB agrícola es de 27% y en el año 2012 de 24% Esto coincide con una ligera pérdida en la competitividad aparente tal como nos indican los resultados de éste índice que son 6,2 y 5,6 para los años 2011 y 2012 respectivamente

3.3. Interpretación y aplicación de la competitividad revelada en el caso del banano ecuatoriano.

En la fórmula de la Competitividad Revelada tenemos los siguientes datos. En el numerador tenemos la relación entre las exportaciones de banano y las exportaciones agrícolas del Ecuador, mientras que en el denominador tenemos la relación entre las exportaciones mundiales de banano y las exportaciones agrícolas a nivel global.

Reemplazando los datos de las variables tomando en cuenta los datos del Anexo 5, se obtienen los siguientes resultados tanto para el año 2000 como para el año 2012:

$$CR_{2000} = \frac{\frac{833.328,82}{1.161.139,71}}{\frac{4.234.431,00}{53.743.820,37}} = 9,1$$

$$CR_{2012} = \frac{\frac{969.830,39}{1.113.105,95}}{\frac{10.011.352,00}{98.132.564,23}} = 8,5$$

Según la tabla del Anexo 5 se observa que para el año 2000, el sector bananero aportó con el 71% de las exportaciones agrícolas y para el año 2012 con el 87%. Esto supone que el sector bananero es cada vez más importante dentro de la industria agrícola.

De acuerdo a los resultados obtenidos para los dos años considerados dentro del estudio, podemos observar que el sector bananero es competitivo frente a la industria agrícola en mercados internacionales.

Para el análisis de la competitividad revelada es oportuno considerar el análisis hecho en los resultados de la competitividad aparente.

Ecuador ha sido el líder mundial en las exportaciones en todo el período de análisis, sin embargo, en los últimos años la competitividad del país se ha visto menguada debido a que las exportaciones se han visto reducidas. Esto se traduce lógicamente en una pérdida de competitividad.

Este indicador nos permite medir las exportaciones de un bien con respecto a la industria de un país con respecto a las exportaciones realizadas a nivel mundial. Por lo tanto cuando CR es mayor que uno se tiene que el sub-sector es competitivo tanto nacional como internacionalmente. En el caso de que la competitividad revelada sea menor que uno se tiene que el sub-sector no es lo suficientemente competitivo.

En el caso ecuatoriano observamos que la CR del año 2000 con la CR del año 2012 son prácticamente iguales.

Según los resultados obtenidos vemos que el Ecuador tiende a mantener su competitividad

a lo largo de los últimos años, pero como puede observarse en el Anexo 5 existe una ligera tendencia negativa de competitividad debido a una reducción de las exportaciones.

En el año 2012 la CR se calculó en 8,5 en contraposición a los mejores años de la industria bananera que han sido 2008 con 9,4 y 2009 con 9,9.

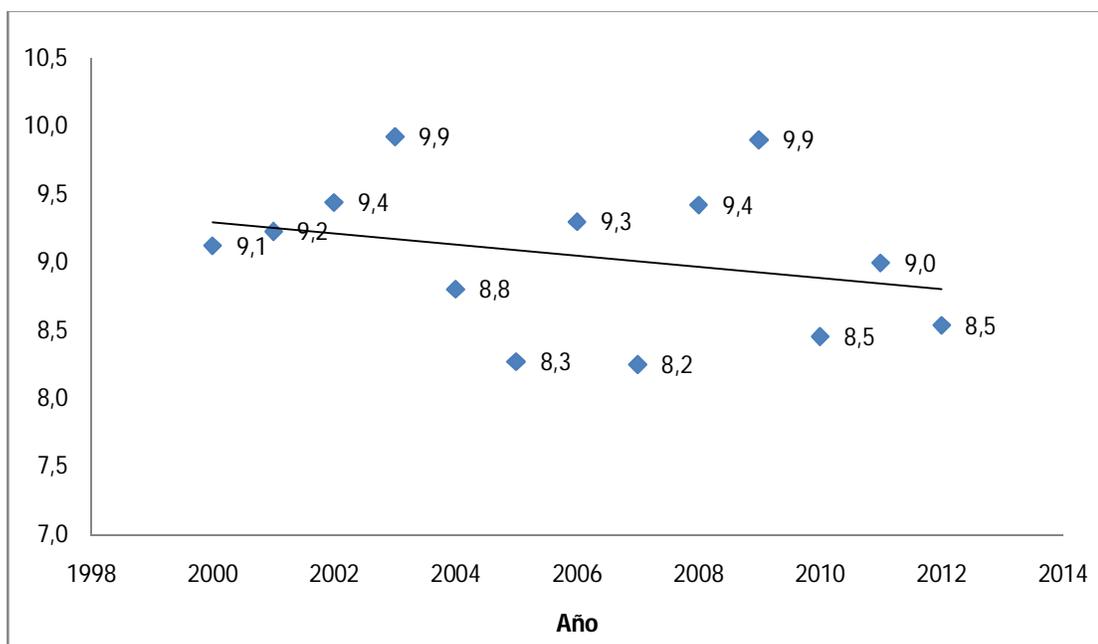


Figura 29. Competitividad Revelada Ecuador
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

Como se puede observar en el gráfico, para el año 2000 tenemos una competitividad Revelada positiva de 9,1 esto se mantiene más o menos constante hasta el año 2002. El año más productivo han sido los años 2003 y 2009. En el año 2012 tenemos una CR= 8.5. Tenemos una línea de tendencia ligeramente negativa. Estas variaciones se pueden explicar de la siguiente manera:

Primeramente tenemos en todos los años una CR positiva, pero los años más competitivos para la industria han sido 2006, 2008 y 2009.

Durante el período enero –agosto de 2006, el Ecuador registró un superávit comercial de USD 1090.6 millones, lo que representa un significativo incremento frente al resultado obtenido en igual período del año 2005, en el cual se alcanzó un saldo comercial cercano a la tercera parte de dicho valor, USD 372.0 millones. Este resultado es fruto de un

crecimiento del valor de las exportaciones para los ocho primeros meses del año 2006 de 28.3%, superior al registrado por las importaciones (18.2%). En el caso de las exportaciones totales del período, éstas alcanzaron un nivel FOB de USD 8272.2 millones; mientras que las importaciones registraron un valor FOB de USD 7181.7 millones.

De las exportaciones tradicionales, existió un gran dinamismo de las exportaciones de camarón y de banano. En el caso del banano se debe a los mejores precios de exportación durante los ocho primeros meses del 2006.

En el año 2010, la Competitividad Revelada disminuyó, el problema de fondo en este caso es la falta de acercamiento comercial con los mercados externos, sobre todo cuando países competidores ya accedieron a acuerdos que mejoran sus condiciones de venta.

Además de múltiples problemas como los costos demasiado elevados frente a nuestros competidores directos.

Problemas como la diferencia arancelaria que tenemos por no llegar todavía a un acuerdo de negociación con la Unión Europea es todavía algo que está pendiente de resolverse.

Analicemos también que la competitividad revelada de los principales competidores del banano ecuatoriano se ha incrementado:

Tabla 4. Competitividad revelada de los principales exportadores de banano en la región

Año	Ecuador	Costa Rica	Colombia
2000	9,1	3,2	2,8
2001	9,2	3,5	3,4
2002	9,4	3,3	3,1
2003	9,9	3,5	3,3
2004	8,8	3,6	3,3
2005	8,3	2,9	2,8
2006	9,3	3,1	3,3
2007	8,2	3,1	3,4
2008	9,4	3,5	3,1
2009	9,9	3,8	2,9
2010	8,5	3,1	3,1
2011	9	3,4	3,2
2012	8,5	3,9	3,8

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

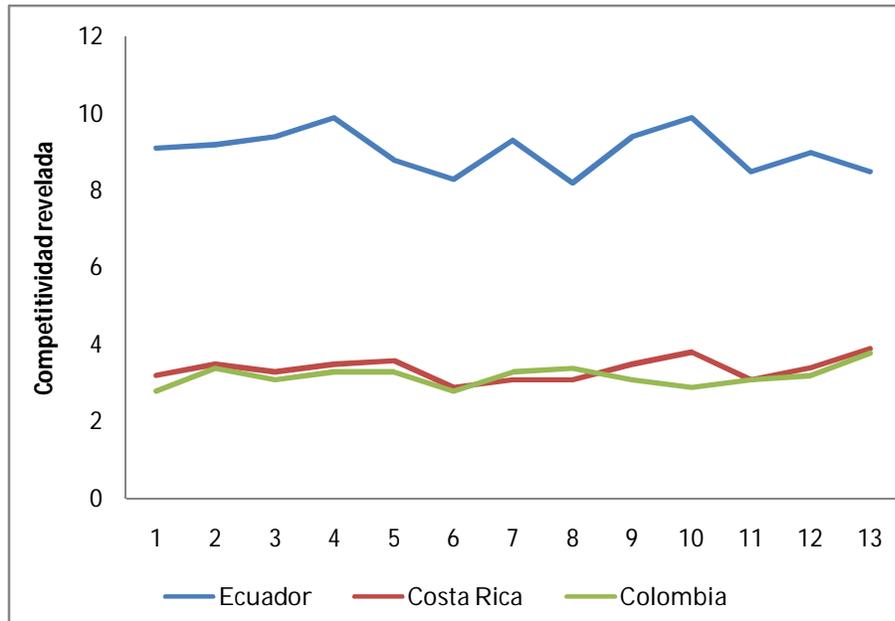


Figura 30. Competitividad revelada de Ecuador, Costa Rica y Colombia
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

En la tabla y gráfico anteriores tenemos los valores de competitividad revelada de Ecuador y sus principales competidores. En cuanto al banano ecuatoriano, obtiene un mayor índice en comparación con Colombia y Costa Rica. Estos datos confirman la supremacía de competitividad que tiene el banano ecuatoriano sobre sus competidores en el mercado.

Sin embargo en los últimos años se observa una tendencia negativa en la competitividad del banano ecuatoriano, mientras que la competitividad del banano colombiano y del banano costarricense aparentemente tiene una tendencia positiva.

Pero, ¿a qué se debe esta pérdida de competitividad en el banano ecuatoriano?

Primeramente, tomemos en cuenta que las exportaciones ecuatorianas se han reducido en el año 2012 con respecto a años anteriores, pero, ¿qué ha pasado con las exportaciones de sus principales competidores en la región? Analicemos la siguiente tabla:

Tabla 5. Exportaciones de banano de los principales exportadores

	Costa Rica		Colombia		Ecuador	
	Toneladas	Valor (1000\$)	Toneladas	Valor (1000\$)	Toneladas	Valor (1000\$)
2000	2079280	546634	1564400	436571	4,098,873.39	833.328,82
2001	1959272	501149	1344231	367409	3722105,49	874.606,31
2002	1873346	495172	1460245	404153	4,350,253.24	969.509,01
2003	2042570	554538	1424819	389648	4,764,748.53	1.110.980,83
2004	2016687	545729	1471394	397784	4,701,720.65	1.021.698,39
2005	1775519	483492	1621746	464959	4,853,065.74	1.095.362,12
2006	2183514	634144	1567898	482165	4,958,301.42	1.213.589,14
2007	2061337	612220	1639833	531765	5,288,864.75	1.302.622,13
2008	1872627	642310	1696508	615689	5,360,486.46	1.640.455,78
2009	1578393	565060	1972231	784121	5,728,695.51	1.996.946,46
2010	1836206	672050	1691788	699891	5,156,474.89	2.035.563,02
2011	1913808	719445	1828281	775275	5,668,879.35	2.267.566,00
2012	1933883	745689	1934293	854728	4,770,280.20	2.012.239,45

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor.

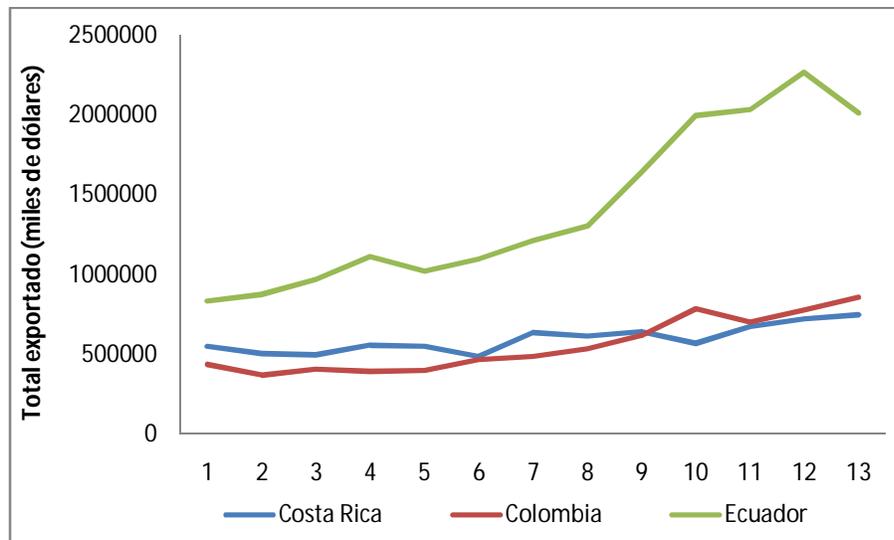


Figura 31. Exportaciones Totales Ecuador, Colombia y Costa Rica

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 29 de septiembre de 2014]

Sin duda, Ecuador es el principal exportador de banano en el mundo como nos dice el gráfico, pero observemos que para el año 2011 las exportaciones del banano ecuatoriano alcanzan un pico y declinan en el año 2012.

Lo contrario ocurre para Colombia y Costa Rica. Las exportaciones bananeras de estos dos países se encuentran en constante alza desde el año 2010.

Mención aparte merece la escalada del banano colombiano en el mercado internacional, nótese en el gráfico cómo a partir del año 2009 Colombia supera a Costa Rica en las exportaciones bananeras, por lo que actualmente es el segundo exportador mundial de banano y por ende nuestro principal competidor.

Obviamente existe una pérdida de competitividad en los mercados internacionales y esa pérdida de competitividad obedece principalmente a que las exportaciones ecuatorianas han caído.

Eduardo Ledesma, director de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador dice: «Estamos perdiendo competitividad porque tenemos costos demasiados elevados frente a nuestros competidores».

Una de las causas principales de estos precios elevados es justamente la desventajosa situación geográfica de Ecuador frente a Colombia. Colombia, al tener salida al Atlántico, obtiene una gran ventaja frente a Ecuador, debido a que su banano no tiene que cruzar el canal de Panamá, en contraposición a las exportaciones ecuatorianas.

Otro punto en contra es que al no haber firmado un acuerdo con la Unión Europea, el banano ecuatoriano tiene un recargo al llegar a Europa.

Colombia en cambio al firmar el tratado de libre comercio con EE.UU. ha sido el gran beneficiado, esta es la causa principal de la alza en sus exportaciones.

Sin embargo, la causa real de esta pérdida de competitividad del banano ecuatoriano se refleja en la baja productividad del sector.

3.4. Interpretación y aplicación del Indicador de Saldos Normalizados en el caso del banano ecuatoriano.

Con este indicador se procederá a analizar si la balanza comercial es favorable con respecto al sector que nos compete, en este caso el sector bananero.

Tabla 6. ISN Caso banano ecuatoriano

ANO	ISN
2000	0,9999993
2001	0,9999998
2002	0,9999998
2003	0,9999999
2004	0,9999990
2005	0,9999998
2006	0,9999998
2007	0,9999998
2008	0,9999993
2009	0,9999998
2010	0,9999999
2011	0,9999997
2012	0,9999996

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 6 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor.

Como se puede observar en la tabla, en el periodo objeto de estudio, las exportaciones han superado a las importaciones lo que conlleva a un indicador prácticamente igual a 1.

De acuerdo a la fórmula del Indicador de Saldos Normalizados se toma como ejemplo el año 2012:

$$ISN = \frac{969.830,39 - 0,425}{969.830,39 + 0,425} = 0,99$$

Los resultados son de esperarse pues, las exportaciones han sido siempre mayores a las importaciones con lo que obtenemos una Balanza Comercial positiva y valores de 1 en todos los años.

3.5. Interpretación y aplicación de la Tasa de Participación en Mercados Internacionales en el caso del banano ecuatoriano.

Este indicador nos permite analizar los resultados de la inserción de un bien i (en este caso el banano) de un país j (en este caso Ecuador), hacia países extranjeros

Utilizando la fórmula de la Tasa de Participación en Mercados Internacionales:

$$TPMI = \frac{X_{ij}}{X_{im}}$$

Y reemplazando con los valores deflactados tanto para el año 2000 como 2012, obtenemos los siguientes resultados:

$$TPMI_{2000I} = \frac{821.389,82}{4.234.431,00} = 19,40\%$$

$$TPMI_{2012I} = \frac{2.012.239,45}{10.011.352,00} = 20,10\%$$

Los resultados de la TPMI se pueden apreciar mejor en la siguiente figura:

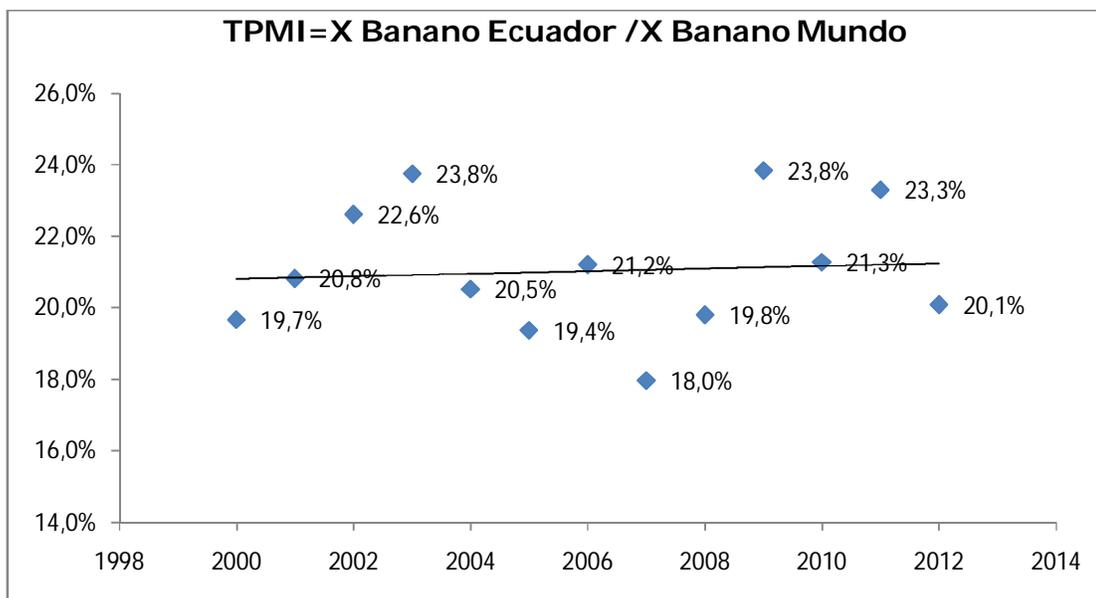


Figura 32. Evolución de la variable: Tasa de Participación en los mercados internacionales

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

Los resultados son sumamente lógicos, vemos que la TPMI para el año 2012 es inferior a la del año 2011. Esto concuerda con el análisis de la competitividad aparente y competitividad revelada,

Cabe recalcar que en el año 2011 Ecuador contribuyó con el 22.94% de las exportaciones mundiales, según la tabla del Anexo 5 las exportaciones se redujeron en un 2,84% el último año, debido a la baja productividad del sector.

Ecuador es el principal exportador de banano a nivel mundial. Como se observa en el gráfico el año 2009 ha sido el más significativo en cuanto a exportaciones. A partir de ahí tenemos un descenso sobre todo en el año 2012 en el cual Ecuador aportó con el 20,76% de las exportaciones globales.

Los motivos, obedecen al bajo nivel productivo, como se analizará en el Capítulo III así como también a los altos precios de la fruta en el exterior, frente a competidores como Colombia, Costa Rica y Honduras.

Si bien Ecuador sigue dominando como proveedor de banano a la Unión Europea, las exportaciones de la fruta a ese mercado muestran un retroceso. De las 114 millones de cajas enviadas en 2011, la cifra cayó a 85 millones de cajas en 2012.

Eso se debe a la diferencia arancelaria que tenemos por no llegar todavía a un acuerdo de negociación con la Unión Europea.

3.6. Análisis de la competitividad de los principales exportadores de banano.

Los principales competidores en el mercado bananero buscan incrementar su competitividad a través del aumento de la productividad, la reducción de costos generales y de funcionamiento, la mejora de la calidad del banano y una mejor comercialización. Todo esto mediante la inversión en investigación por parte de sus gobiernos. Algunos países están alcanzando niveles de competitividad muy altos, gracias a una eficiente productividad, aspecto en el que la industria bananera ecuatoriana tiene problemas.

Tabla 7. Total de exportaciones bananeras mundiales: año 2000

País	Cantidad(toneladas)	Valor (1000 \$)
Ecuador	3993968	809364
Belgium	966640	663286
Costa Rica	2079280	546634
Colombia	1564400	436571
Philippines	1599920	291651
Guatemala	801515	167451
UnitedStates of America	400188	157410
Panama	489284	148328
Honduras	374964	124200
France	241679	117861
Italy	179542	110628
Germany	105309	78972
Côted'Ivoire	243032	68470
Spain	102770	60533
Cameroon	238170	48752
Netherlands	49448	32344
Belize	65782	31918
China, TaiwanProvince of	42620	30351
Suriname	35360	24900
Saint Lucia	50072	21836

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 6 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor.

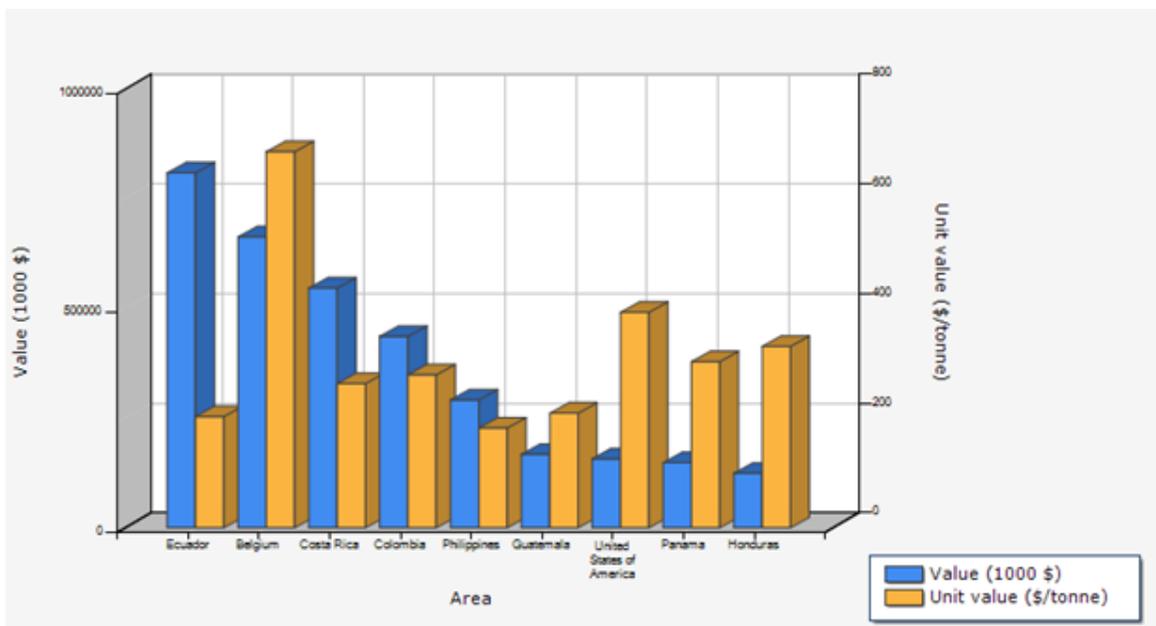


Figura 33. Exportaciones totales de banano (año 2000)

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 7 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor.

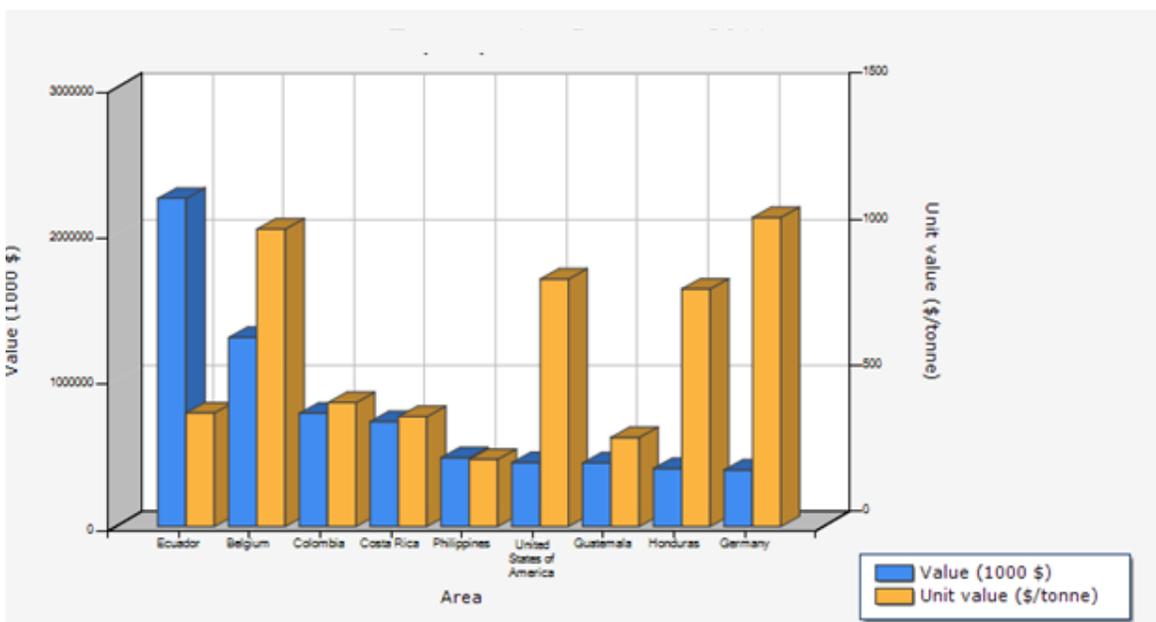


Figura 34. Exportaciones totales de banano (año 2012)

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 3 de octubre de 2014]

Elaboración: El autor.

Primeramente tenemos que tener en cuenta que países como Bélgica, Estados Unidos y Alemania, no son exportadores netos de banano sino más bien re-exportadores. Debido a la importancia que tienen, estos países son puerta de entrada para el banano que tiene como objetivos Norteamérica en Estados Unidos y la Unión Europea en los casos de Bélgica y Alemania.

Ahora veamos cómo se han incrementado las exportaciones totales —en toneladas—, de los principales países en los años 2000 y 2012.

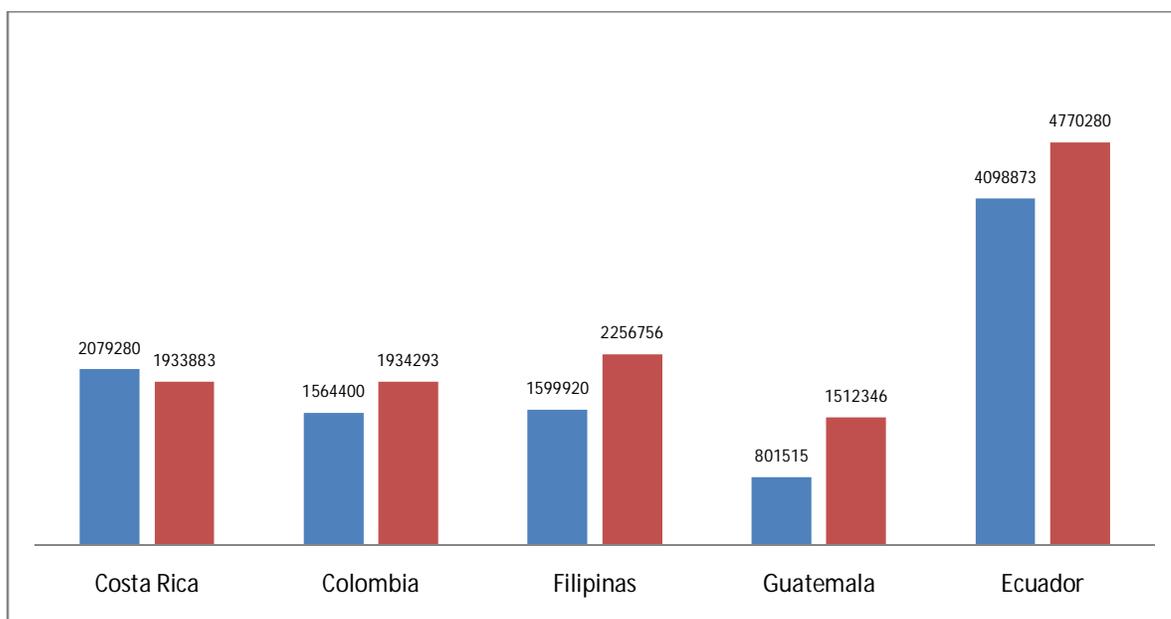


Figura 35. Exportaciones totales de los principales países en miles de dólares, años 2000 y 2012
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 2 de noviembre de 2014]
Elaboración: El autor.

La tendencia positiva se ha mantenido en todo el período de estudio. Ecuador es el líder indiscutible en las exportaciones de banano.

El acuerdo entre Colombia y la Unión Europea ha generado nuevas oportunidades de comercio entre estas dos zonas del mundo. Una de las principales desventajas de Ecuador al no tener un acuerdo con la Unión Europea es el arancel que tiene que pagar:

Según el acuerdo entre la Unión Europea y los principales competidores, existe una desgravación arancelaria a diez años en 75 euros por tonelada que se irá activando progresivamente; mientras tanto para Ecuador que no tiene ningún acuerdo la cifra llegará a 114 euros en 2020, lo cual es una evidente desventaja.

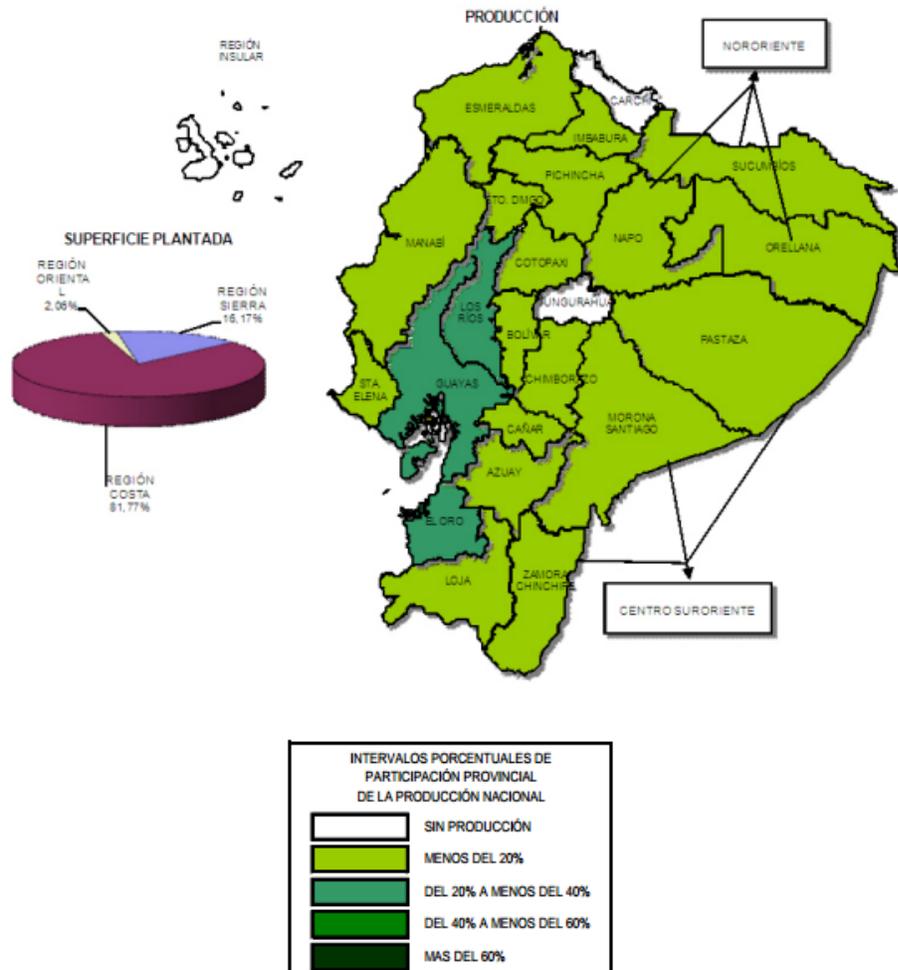
3.7. Los costos de producción de la caja de banano.

A través del tiempo los costos de producción de la caja de banano han variado, debido a factores como cambios climáticos, demanda externa o distribución de la tierra, a continuación se analizarán los costos de producir una caja de banano en el momento de análisis de este proyecto.

3.7.1 Generalidades

Debido a que el banano se cultiva generalmente en la zona costera del Ecuador (obsérvese el siguiente mapa), los costos están relacionados directamente con el clima y el tipo de suelo. Existen factores que influyen en la producción de la caja de banano

En el siguiente gráfico se representa la distribución de las tierras en el país dedicada al cultivo de la fruta.



Fuente: Asociación de Exportadores de banano. (2008), *Asociación Exportadores de Banano ONLINE* Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/> [Último acceso 15 de diciembre de 2013]

3.7.2. Detalle de los costos de producción de una caja de banano 2011.

Según estudios recientes, para calcular un estimado de los costos de producción se debe tomar en cuenta el asunto de la tecnificación y producción que tienen las fincas bananeras.

Tabla 8. Costos de producción de la caja de banano

Costo de producción de caja de banano	4.191
Imprevistos 5%	0.209
Total	4.400
Otros	0.964
p.m.s	5.364
Bono	0.636
Precio de caja	6.000

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

La utilidad total por caja de banano es del 32%

La siguiente figura representa de una manera más detallada los costos. El 24% del total del costo de producción representa a los fertilizantes, además, el control fitosanitario y movilización de cosecha suman el 36%.

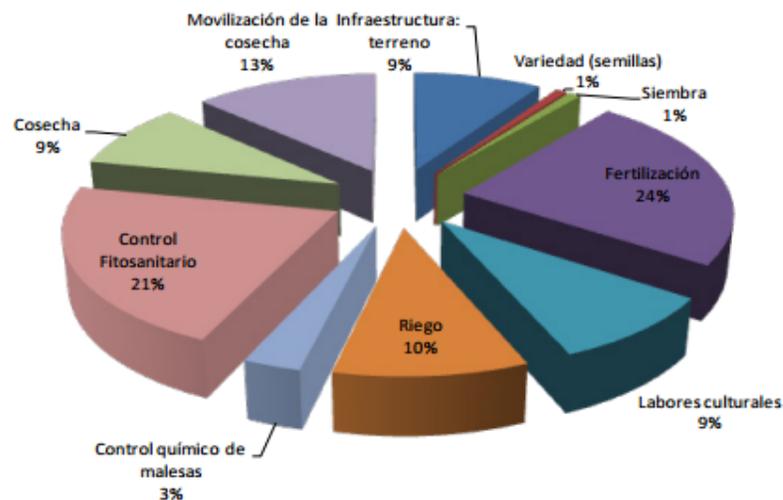


Figura 36. Detalle de costos de producción de banano

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

3.7.3. Costos antes y después de la dolarización

Empíricamente se puede observar que, a partir de la dolarización, Ecuador ha perdido una buena parte de la ventaja competitiva que mantenía con sus principales competidores, los cuales sí están en capacidad de modificar la paridad de sus monedas nacionales.

Tabla 9. Costos antes y después de la dolarización

VARIABLES	Pre dolarización (enero-2000)	Post dolarización (Sept.-2003)
Fungicidas y aerotomización (aceite agrícola)	12.4%	13.2%
Enraizadores y nematicidas	4.0%	3.5%
Fertilizantes	6.0%	7.0%
Apuntalamiento	3.0%	2.6%
Herbicidas	0.6%	0.5%
Combustible motor y bomba (riego y empaque)	2.0%	2.5%
Mantenimiento equipos	0.5%	0.4%
Mano de obra campo y alimentación	17.4%	22.9%
Mano de obra empaque y alimentación	9.9%	9.7%
Transporte cajas puerto	10.9%	11.3%
Fundas y daipas para proteger racimo	3.0%	2.6%
Total variables	69.7%	76.2%
FIJOS	0.0%	0.0%
Depreciaciones	3.7%	2.6%
Combustible vehículo y mantenimiento	3.0%	3.5%
Costos financieros	19.9%	14.1%
Sueldo técnico	1.7%	1.8%
Otros	2.0%	1.8%
Total fijos	30.3%	23.8%
Costo total	100.0%	100.0%

Fuente: Asociación de Exportadores de banano. (2008), *Asociación Exportadores de Banano* ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/> [Último acceso 15 de diciembre de 2013]

En la tabla anterior se observa la estructura porcentual de los principales rubros en la producción de banano, antes y después del proceso de dolarización. Se ha resaltado los dos rubros principales en la producción que son la mano de obra. Después de la dolarización estos dos ítems tienen más peso. De la industria bananera ecuatoriana se beneficia en forma directa e indirecta el 12% de la población nacional

Los rubros resaltados de color amarillo corresponden al factor humano. La mano de obra de

empaque y alimentación que corresponde al 9,7 % se ha mantenido estable después de la dolarización

Según datos de la Asociación de Productores Ecuatorianos de uno a tres obreros trabajan directamente por hectárea, al mismo tiempo se generan de dos a diez empleos indirectos por hectárea de cultivo. Esto quiere decir que el sector bananero es de alta vulnerabilidad social y se deben tomar ciertas medidas como la inversión en la investigación para que de esta manera exista una reconversión de cultivos para el productor.

Los exportadores pueden afectar significativamente el precio de compra. Son ellos quienes determinan automáticamente el precio al cuál compran el banano. Esta realidad perjudica al productor bananero, mientras el exportador se ve favorecido.

3.8. Componentes macroeconómicos.

En Macroeconomía muchas variables interactúan con otras variables que interactúan con otras. Aquí se analizará al sector bananero ecuatoriano desde un punto de vista macroeconómico en dónde se verá si la inflación ha llegado o no a tener un papel preponderante.

3.8.1. Competitividad del banano ecuatoriano entre los principales competidores.

Las cifras de exportación de los años 2011 y 2012 demuestran una realidad. La exportación de la fruta se redujo un 7% según las cifras de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor).

En lo que respecta a mercados de destino, el que más se redujo fue el estadounidense, debido a que las exportaciones bajaron en un 25.3% mientras que al mercado europeo en un 19%.

3.9. Productividad y causas de la pérdida de competitividad del banano ecuatoriano sobre sus principales competidores.

En el siguiente gráfico podemos observar los principales países según su productividad (rendimiento en el cultivo de banano) para el período de análisis expresado en TM/ha. Nótese cómo Mali, es el país con el índice más alto de productividad, sin embargo, su participación en los mercados internacionales está por detrás de los países líderes.

Esto quiere decir que existe una gran diferencia entre productividad y competitividad. Obviamente, mayores índices de productividad conllevan a una mayor competitividad. Y esto

se logra buscando la eficiencia y la eficacia en el producto, así como también en la investigación y los salarios.

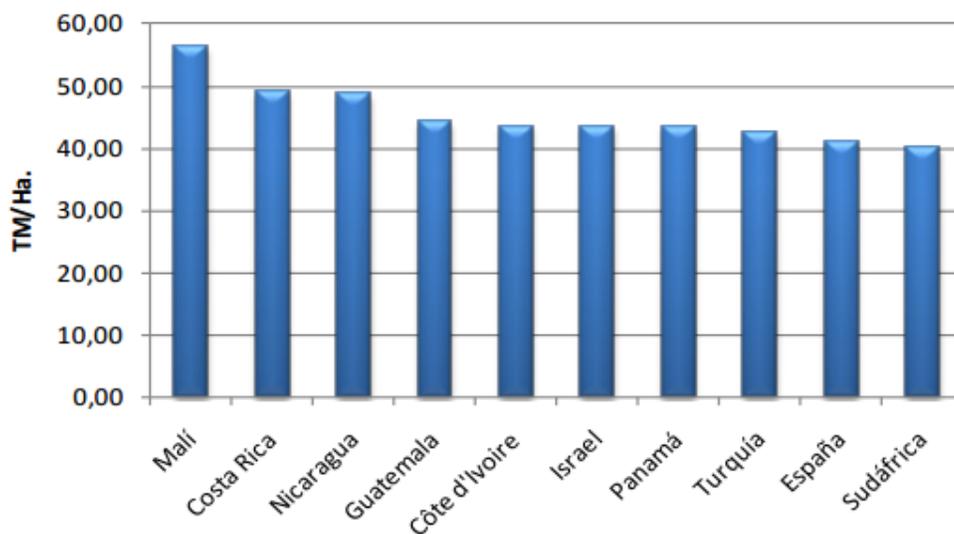


Figura 37. Principales países según el nivel de productividad

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

La productividad se basa principalmente en la estabilidad entre los productores y exportadores, mediante la suscripción de contratos a largo plazo. Por otro lado, analicemos la productividad de Ecuador con la de los principales países exportadores, esto es la relación de Hectáreas/ Caja por año.

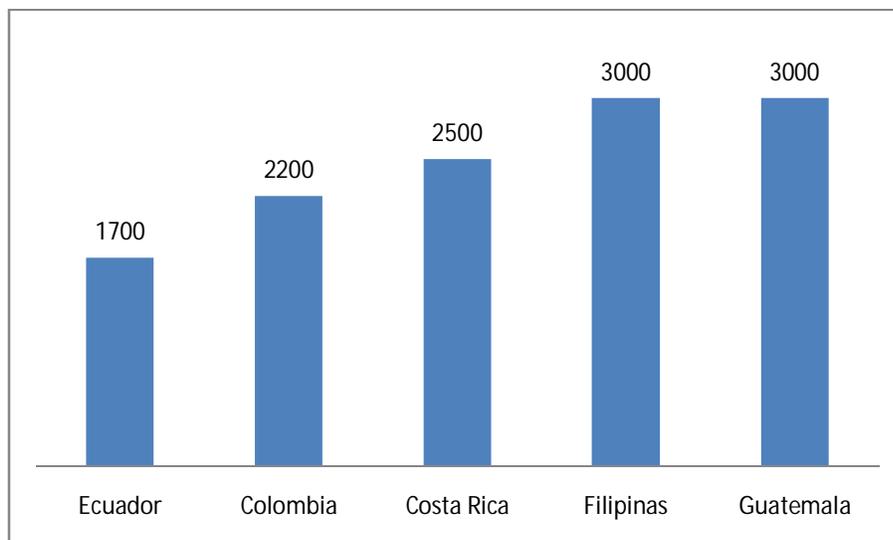


Figura 38. Productividad de los principales países exportadores de banano año 2000
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

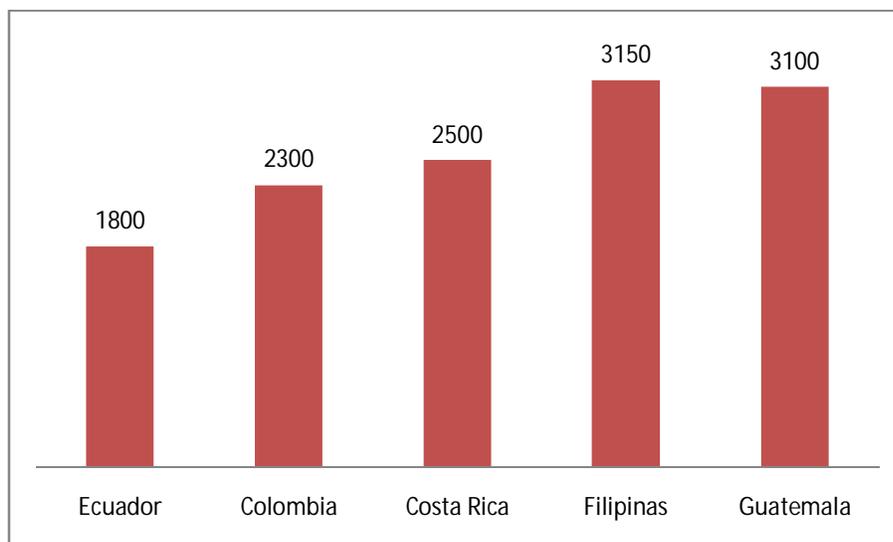


Figura 39. Productividad de los principales países exportadores de banano año 2012
Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]
Elaboración: El autor.

Los gráficos corresponden a los años 2000 y 2012 y como puede observarse Ecuador no ha podido superar este déficit en todo este período. Sus principales competidores son muy productivos.

La situación es muy preocupante, pues el nivel de producción por hectárea del país es de 1800 cajas, mientras en el resto de países se producen más de 2300 cajas por hectárea. En

el siguiente gráfico podemos apreciar de mejor forma los niveles de productividad de los principales países exportadores.

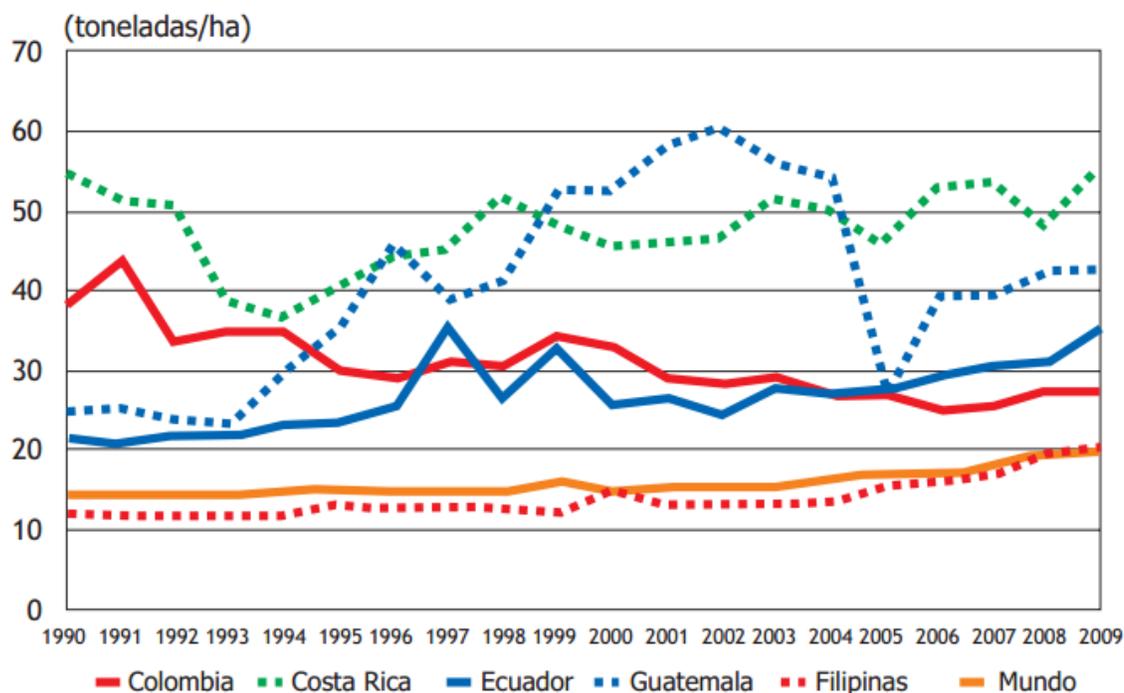


Figura 40. Nivel de producción por hectárea de los principales países
 Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

Las razones de la baja productividad en el sector son las siguientes:

Los precios fluctuantes de la fruta, pues al no tener una estabilidad en precios, los productores no invierten en fungicidas. Según la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, el nivel mínimo de dosis que se debe aplicar en una hectárea de cultivo es de 15. De otro modo cualquier hacienda es improductiva.

No existe investigación en el sector bananero, como existe en otras naciones como Filipinas. Un ejemplo de esto es la famosa plaga de la sigatoka negra. Al no existir un centro de investigación. Los productores no saben a ciencia cierta cuáles son los sectores más vulnerables en las haciendas, ya que para esto debería primeramente existir un estudio muy profundo antes de la aplicación de plaguicidas. Lo que se hace simplemente es incurrir en pérdidas innecesarias y esto conlleva a una deficiente productividad

La investigación es más que importante, pues no existen una entidad que profundice sobre el uso y la renovación de suelos.

Esto no ocurre en países como Colombia, pues en este país existe un organismo llamado Cenibanano que ampara 40000 de las 47000 hectáreas bananeras de Colombia.

Los resultados del éxito de la investigación nos darán la ventaja competitiva que la industria bananera requiere para mantenerse en un nivel óptimo en los mercados internacionales. De otra forma no existirán probabilidades de éxito si no hay investigación.

Un camino idóneo para conseguir esto sería promover reformas impositivas que consideren el gasto realizado en la investigación bananera como deducible del impuesto a la renta. Es decir se debe plantear un programa de investigaciones. Hay que tener en cuenta que en largo plazo si no se implanta la investigación en este sector no se podrá alcanzar niveles de competitividad que permitan enfrentar la producción de los países que tienen importancia en este sector.

CONCLUSIONES

Los principales competidores de Ecuador en el sector son Colombia, Costa Rica, Filipinas y Guatemala; por lo tanto es necesario analizar su situación en cuanto al acceso a estos mercados.

Estados Unidos de América y la Comunidad Europea son los principales mercados del banano ecuatoriano, por lo tanto es necesario que Ecuador desarrolle estrategias de marketing internacional con la finalidad de ser acogidos en los mercados internacionales.

Aunque los datos estadísticos de Comercio Internacional son fácilmente accesibles, algunos se encuentran obsoletos. Es necesario un trabajo de actualización constante en las páginas

de las Asociaciones de Productores y Exportadores de Banano. De esta forma nos permitiría realizar investigaciones importantes en este sector.

En el presente proyecto de titulación se ha llegado a la conclusión de que el sector cuenta con las siguientes fortalezas:

- Mano de obra barata.
- Flota naviera propia.
- Condiciones medioambientales adecuadas.
- Características del suelo adecuadas.

Además tenemos las siguientes debilidades:

- Problema de plagas.
- Falta de apoyo y recursos económicos para la investigación.
- Gran dependencia del sector primario.
- Ausencia de estrategia para promocionar la marca del país.

Se pueden superar ciertas debilidades si se logra mantener y recuperar el mercado por el establecimiento de aranceles elevados, integrar al sector bananero y de este modo lograr consensos que permitan mejorar la competitividad del sector. Además de esto se debería incentivar las líneas de crédito para el sector las cuales hasta el día de hoy presentan ciertas deficiencias.

Muchos países que son muy competitivos nos podrían desplazar del mercado internacional, tal como lo hizo Filipinas que nos desplazó totalmente del mercado Chino.

La competencia del sector bananero es muy grande y si no se toman los correctivos necesarios, países como Brasil, que al día de hoy produce casi toda su fruta para consumo interno, ha comenzado a exportar a los países del cono sur.

Muchos países de África tienen ventaja ya que su arancel cero permite un ingreso a la Unión Europea.

La producción de Guatemala está en franco aumento y podría aumentar en un 50% su oferta al mercado mundial.

RECOMENDACIONES:

- Es importante que Ecuador invierta en estrategias de mercadotecnia internacional, con la finalidad de que el banano nacional ingrese a nuevos mercados internacionales.
- El posicionamiento es una de las principales estrategias presentadas por Michael Porter, la cual es recomendable adoptar que se se mantiene un costo interior bajo en lo que se respecta a la producción de banano contando con mano de obra barata entre otros factores de producción. En cuanto a la

diferenciación se hace énfasis en la calidad del banano ecuatoriano, o la capacidad de entrega como valor agregado.

- Al día de hoy existen varios costos de exportación para el banano ecuatoriano, el más importante es el costo del flete internacional, que genera un problema en la competitividad. Es importante trabajar en materia de política gubernamental y de este modo mejorar las tarifas propuestas para la carga de banano.
- Es importante que se desarrolle una base de datos accesible y actualizada y de esta manera sea más factible las investigaciones en este sector.

BIBLIOGRAFÍA

Canals, J. (1996). *El Reto del Entorno Competitivo Internacional*. Barcelona, España: Ediciones Folio.

Chessman, E. (1948). *Classification of Bananas*. Kew Bulletin.

Doryan, G. (1996). *Transición hacia una economía no petrolera en Ecuador*. Quito, Ecuador: Grupo Noriega Editores.

Estrada, P. (2003). *Exportar es el reto* (pp. 57-147). Quito: Impresiones MYL.

Gaytán, P. (1973). *Teoría del Comercio Internacional* (pp. 45-212). México, México: Editorial Siglo Veintiuno Editores S.A.

Heilbroner, R. (1972). *Vida y Doctrina de los Grandes Economistas* (2nd ed., Vol. 1, pp. 9-133). Madrid, España: Aguilar Ediciones.

Hernández, S., & Fernández, A. (1996). *Metodología de la Investigación* (2nd ed., Vol. 1, pp. 35-129). Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.

Landreth, H., & Colander, D. (2002). *Historia del Pensamiento Económico* (4th ed., pp. 1-185). Madrid, España: Mc Graw Hill.

Mercado, S. (1996). *Comercio Internacional* (3rd ed.). México, México: Limusa.

Perloff, A. (1994). *Modern Industrial Organization* (3rd ed., pp. 24-95). N.p.: Addison.

Porter, M. (1990). *Estrategias de Competitividad* (3rd ed., pp. 1-145). Buenos Aires, Argentina: Javier Vergara Editor.

Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2006). *Economía* (14th ed., Vol. 1). México, México: Mc Graw Hill.

Smith, A. (1996). *La riqueza de las Naciones* (Vol. 1, pp. 12-122). Buenos Aires, Argentina: Javier Vergara Editor.

Von Hesse, M. (1994). *Políticas Públicas y competitividad de las exportaciones agrícolas* (Vol. 53, pp. 129-143). Quito, Ecuador: CEPAL.

- Banco Central del Ecuador. (2009). Comercio Exterior. In *Estadísticas*. Retrieved Noviembre 7, 2012, from http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp
- Banco Mundial. (2001, enero In *Datos El Banco Mundial*. Retrieved Octubre 19, 2013, de <http://datos.bancomundial.org/>
- FAO. (2013). Estadísticas de la FAO. In *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Estadísticas*. Retrieved Octubre 19, 2013, de <http://www.fao.org/statistics/es/>
- Ledesma, E. (2002, Junio). La Industria Bananera Ecuatoriana. Recuperado Julio 14, 2012, de <http://lia.unet.edu.ve.htm>
- Pro Ecuador. (2011). Análisis Sectorial del Banano. . Recuperado Julio 15, 2012, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/09/PROEC-AS2011-BANANO.html>

ANEXOS

ANEXO N°. 1 Exportaciones ecuatorianas de bananos frescos o secos 2000-2012

Año	Valor FOB / miles USD	Miles de toneladas
2000	833	4.099
2001	875	3.722
2002	970	4.350
2003	1.111	4.765
2004	1.022	4.702
2005	1.095	4.853
2006	1.214	4.958
2007	1.303	5.289
2008	1.640	5.360
2009	1.997	5.729
2010	2.036	5.156
2011	2.268	5.669
2012	2.012	4.770
Total	18.374	63.423

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 6 de diciembre de 2014]

ANEXO N°. 2 Exportaciones ecuatorianas de bananos frescos o secos con año base 2000

Año	Valor FOB / miles USD	Miles de toneladas
2000	833	4.099
2001	757	3.722
2002	884	4.350
2003	969	4.765
2004	956	4.702
2005	987	4.853
2006	1.008	4.958
2007	1.075	5.289
2008	1.090	5.360
2009	1.165	5.729
2010	1.048	5.156
2011	1.153	5.669
2012	970	4.770
Total	12.894,3	63.422,7

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 30 de octubre de 2014]

ANEXO N°. 3 METODOLOGÍA

Deflactación

La deflactación de precios es necesaria debido a las fluctuaciones en el nivel de los precios, esto quiere decir que el poder adquisitivo de una moneda varíe a lo largo del tiempo. Por lo tanto esto hace que los precios para distintos años sean difíciles de comparar.

Utilizando el mecanismo de deflactación se realiza una comparación en términos reales, es decir se elimina el efecto de crecimiento producido por la inflación.

Se utilizará un método de deflactación con el objetivo del efecto de la inflación en un precio. Lo que se consigue mediante la deflactación es eliminar los efectos de la inflación de una variable expresada en términos monetarios. De este modo lo que se hace es expresar una variable nominal en una variable real.

Se utilizará el Método de Laspeyres, que consiste en dividir cada valor entre un índice adecuado, refiriéndose al año base.

Existen varios métodos para realizar una deflactación de precios, sin embargo se va a utilizar este método principalmente porque es el más utilizado, esto es debido a que es aplicable para cualquier país, nos permite realizar análisis de crecimiento, y según esto tomar las medidas adecuadas para mitigar los efectos de la inflación. Además porque requiere medidas de cantidades de un solo periodo y por lo tanto son más fáciles de conseguir. Gracias a este método se puede hacer una comparación significativa debido a que los cambios se pueden atribuir a los movimientos de los precios

$$\frac{V_0}{L_{t/0}(P)}, \frac{V_1}{L_{t/0}(P)}, \dots, \frac{V_t}{L_{t/0}(P)}$$

Es decir dividimos cada valor entre el índice adecuado, para deflactar los precios se usa el Índice de Precios al Consumidor.

Un índice de precios es un número índice que se calcula de los precios y cantidades de un período. El más utilizado es el índice de precios de consumo el cuál mide cómo evoluciona el gasto de una familia media.

Según el INEC El índice de Precios al Consumidor (IPC), es un indicador mensual, nacional

y para ocho ciudades que mide los cambios en el tiempo del nivel general de los precios, correspondientes al consumo final de bienes y servicios de los hogares de estratos de ingreso: alto, medio y bajo, residentes en el área urbana del país. La variable principal que se investiga es el precio, para los 299 artículos de la canasta fija de investigación.

En este trabajo de titulación se tomará como año base el año 2000, donde los índices se igualan a 100.

Los dos métodos más importantes para calcular índices de precios son:

- El índice Paasche (HermannPaasche)
- El índice de Laspeyres (Ernst Louis ÉtienneLaspeyres).

Ejemplo:

Año	Precio	Precio	Cantidad
2000	833.328.820,00	203,31	4098873,39
2001	874.606.310,00	234,98	3722105,49

Utilizando la fórmula de Laspeyres

$$IP_t = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}$$

Tomando como ejemplo los años 2000 (año base) y 2001 Calcularemos el índice de Laspeyres para el año 2001

$$IP_t = \frac{963137810}{833.328.820} * 100 = 115$$

El índice de Laspeyres para el año 2001 es 115. Cuando el índice es normalizado de esta manera, el significado del número 115 es que el total del costo de la canasta de bienes es 15% más alta en 2001 con respecto al año base 2000.

De esta forma podemos comparar el precio real de 2001 con el de 2000, descontando lo que ha subido la vida en esos años.

El valor nominal de las exportaciones para el año 2001 fue de \$874.606,31 (expresado en miles de dólares). Utilizando el índice de Laspayres vemos que el valor real es de:

$$\frac{874.606,31}{115} * 100 = 756.729,35$$

ANEXO N°. 4

Importaciones Agrícolas Ecuatorianas

Nombre Partida	Código Partida	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Algodón	111003	16.748,15	20.794,72	13.199,55	18.857,48	15.682	16.786	20.456	17.768	14.456	17.298	12.756	18.896	20.348
Arroz	110101	1.857,43	123,191	43,07	84,177	541,412	345,212	243,111	79,982	89,125	125,24	153,234	113,535	115,235
Banano	110201	0,3	-	-	0,035	0,536	-	-	0,125	0,561	0,156	-	0,341	0,425
Cacao	110301	2,797	-	22,054	-	0,001	0,001	-	0,1	0,002	-	-	0,009	0,001
Café lavado	110401	580,192	255,362	23,891	0,8	3,995	0,78	1,23	1,53	1,44	0,9	0,9	1,23	1,56
Cascarilla	111102	0,217	0,152	29,372	0,478	2,171	3,123	0,532	1,02	0,543	0,153	0,05	0,09	0,89
Flores naturales	111109	15,821	12,304	18,387	26,169	34,54	23,54	25,46	27,13	24,15	14,25	15,25	12,151	12,151
Hojas de Té	111105	3,958	5,115	9,488	16,337	48,567	32,52	24,56	25,52	23,55	23,51	45,12	56,22	23,45
Maíz	111106	15.117,11	16.745,10	40.877,50	41.154,76	51.979,26	44.346	35.892,89	55.652,99	35.678,87	45.456,23	45.789,76	37.988,89	28.987,88
Melones	110503	7,998	127,24	153,187	118,455	183,003	114,343	115,34	117,89	156,88	133,56	122,88	132,78	133,55
Naranjas	110501	178,19	287,989	213,641	275,168	343,876	235,87	277,98	212,54	245,11	235,44	234,11	211,54	214,55
Otras	110699	32,737	38,675	0,025			-	0,13	0,14	0,23	0,23	0,11	0,14	0,01
Otras fibras vegetales	111099	2,752	3,808	17,017	58,766	37,675	23,87	29,45	27,14	28,99	27,14	22,56	19,23	23,88
Otras frutas	110599	11.258,30	23.226,65	30.648,44	31.236,67	30.710,40	12.456,23	14.782,22	15.456,77	14.278,22	12.333,78	11.543,23	19.234,11	21.234,11
Otros productos agrícolas	111199	76.385,99	96.112,57	9.491,00	93.405	105.436	89.298,22	87.982,22	82.878,22	86.768,25	76.897,11	69.787,22	89.287,56	78.878,12
Paja toquilla, mocora y guinea	110901	6,239	-	-	-	-	-	9,14	5,33	-	-	-	-	-
Piñas	110502	0,262	-	-	0,025	-	0,35	0,02	-	-	-	0,11	-	-
Tabaco en Rama	111101	1.212,50	770,521	671,012	1.033,62	551,654	1.789,29	1.111,87	567,23	531,44	1.241,33	1.225,43	1.765,11	798,11

Fuente: BCE

Elaboración: El autor.

ANEXO N°. 5

Competitividad Aparente Ecuador

Año	IPC	X Banano Ecuador FOB (nominal)	X Banano Ecuador FOB (real)	M Banano Ecuador FOB	C= Xbanano/Mbanano	X Agrícolas Ecuador FOB (nominal)	X Agrícolas Ecuador FOB (real)	M Agrícolas Ecuador FOB	D=X Agrícolas/M Agrícolas	a=c/d
2000	100,0	833.328,82	833.328,82	0,30	2.777.762,73	1.161.139,71	1.161.139,71	123.410,95	9,40872516	295232,64
2001	115,6	874.606,31	756.729,35	0,1	7.567.293,45	1.201.199,60	1.039.305,32	158.503,40	6,55699067	1154080,25
2002	109,6	969.509,01	884.436,05	0,1	8.844.360,52	1.293.090,01	1.179.623,31	177.417,62	6,64885092	1330208,88
2003	114,7	1.110.980,83	968.705,76	0,035	27.677.307,48	1.545.028,19	1.347.167,90	186.267,97	7,23241843	3826839,91
2004	106,9	1.021.698,39	955.891,77	0,536	1.783.380,16	1.658.391,82	1.551.576,38	205.555,35	7,54821694	236265,09
2005	111,0	1.095.362,12	986.661,25	0,1	9.866.612,51	1.712.123,45	1.542.216,80	165.455,35	9,32104529	1058530,69
2006	120,4	1.213.589,14	1.008.056,38	0,1	10.080.563,80	1.814.789,88	1.507.438,11	160.952,15	9,36575299	1076321,77
2007	121,1	1.302.622,13	1.075.262,15	0,125	8.602.097,21	1.812.678,75	1.496.293,37	172.821,66	8,65802003	993540,92
2008	150,5	1.640.455,78	1.089.823,33	0,561	1.942.644,09	1.789.789,89	1.189.032,22	152.283,36	7,80802456	248800,97
2009	171,5	1.996.946,46	1.164.682,73	0,156	7.465.914,97	2.145.897,84	1.251.555,92	153.787,03	8,1382411	917386,80
2010	194,2	2.035.563,02	1.048.346,39	0,1	10.483.463,93	2.296.890,11	1.182.933,88	141.695,96	8,34839504	1255746,03
2011	196,7	2.267.566,00	1.152.521,70	0,341	3.379.829,04	2.412.896,67	1.226.388,02	467.718,94	2,62206194	1288996,64
2012	207,5	2.012.239,45	969.830,39	0,425	2.281.953,85	2.309.512,82	1.113.105,95	150.771,92	7,38271384	309094,18

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: El autor.

Año	PIB Banano (nominal)	PIB Banano (real)	E= X banano + M banano	D=E/PIB banano	F=X agrícolas + M agrícolas	PIB Agrícola	PIB Agrícola (real)	G=F/PIB Agrícola	b=D/G	CA=a*b	Log (CA)
2000	649.563,15	649.563,15	833.329,12	1,282907012	1.284.550,66	1.011.557,00		1,26987472	1,010262661	298262,509	5,5
2001	745.326,23	745.326,23	756.729,45	1,015299629	1.197.808,72	1.073.499,00		1,11579863	0,909930879	1050133,26	6,0
2002	635.760,32	635.760,32	884.436,15	1,391147142	1.357.040,93	1.182.677,00		1,14743157	1,212400965	1612746,53	6,2
2003	734.310,12	734.310,12	968.705,80	1,319205293	1.533.435,87	1.300.139,00		1,17943994	1,118501455	4280326,01	6,6
2004	666.860,10	666.860,10	955.892,30	1,433422545	1.757.131,73	1.322.478,00		1,38003951	1,03868225	245404,356	5,4
2005	680.750,23	655.408,61	986.661,35	1,50541409	1.707.672,15	1.389.546,00		1,27646004	1,179366405	1248395,54	6,1
2006	616.790,32	568.774,79	1.008.056,48	1,772329759	1.668.390,26	1.456.231,00		1,242409	1,426526824	1535401,87	6,2
2007	622.620,12	618.736,76	1.075.262,28	1,737834813	1.669.115,02	1.498.756,00		1,12065663	1,550729067	1540712,79	6,2
2008	695.120,42	559.442,83	1.089.823,89	1,9480523	1.341.315,58	1.586.362,00		1,05058938	1,854247091	461338,475	5,7
2009	951.360,52	835.208,24	1.164.682,89	1,394482049	1.405.342,95	1.685.232,00		0,94988926	1,468046962	1346766,91	6,1
2010	974.362,15	860.398,10	1.048.346,49	1,218443527	1.324.629,85	1.711.236,00		0,87660833	1,389952034	1745426,75	6,2
2011	1.023.321,12	1.009.905,79	1.152.522,04	1,141217389	1.694.106,96	1.695.256,00		1,01259695	1,127020375	1452725,48	6,2
2012	994.354,12	942.905,20	969.830,81	1,028556013	1.263.877,88	1.510.524,66		0,8823692	1,165675338	360303,459	5,6

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: El autor.

ANEXO N°. 6

Competitividad Revelada – Ecuador

Año	IPC	X Banano Ecuador FOB (nominal)	X Banano Ecuador FOB (real)	X Agrícolas Ecuador FOB (nominal)	X Agrícolas Ecuador FOB (real)	A= X Banano/ X Agrícolas Ecuador FOB	X Mundial Banano	X Mundiales Agrícolas FOB	B= X Banano/ X Agrícolas Mundo FOB	CR = A/B
2000	100	833.328,82	833.328,82	1.159.139,71	1.161.139,71	0,71768179	4.234.431,00	53.743.820,37	0,07878917	9,1
2001	115,577163	874.606,31	756.729,35	1.301.199,70	1.039.305,32	0,72811072	4.199.574,00	53.227.566,79	0,07889848	9,2
2002	109,618893	969.509,01	884.436,05	1.493.090,02	1.179.623,31	0,74976143	4.287.025,00	53.983.392,83	0,07941377	9,4
2003	114,687129	1.110.980,83	968.705,76	1.698.028,19	1.347.167,90	0,71906832	4.674.385,00	64.518.271,48	0,07245056	9,9
2004	106,884318	1.021.698,39	955.891,77	1.637.391,82	1.551.576,38	0,6160778	4.976.302,00	71.113.375,22	0,06997702	8,8
2005	111,01704	1.095.362,12	986.661,25	1.789.123,45	1.542.216,80	0,63976819	5.654.173,00	73.112.456,24	0,07733529	8,3
2006	120,389014	1.213.589,14	1.008.056,38	1.711.789,88	1.507.438,11	0,66872157	5.721.658,00	79.568.943,21	0,07190818	9,3
2007	121,144609	1.302.622,13	1.075.262,15	1.812.678,98	1.496.293,37	0,7186172	7.249.629,00	83.215.654,21	0,08711857	8,2
2008	150,524927	1.640.455,78	1.089.823,33	1.798.789,89	1.189.032,22	0,91656333	8.280.301,00	85.126.354,78	0,09727071	9,4
2009	171,458407	1.996.946,46	1.164.682,73	2.123.897,84	1.251.555,92	0,93058785	8.377.057,00	89.125.328,79	0,09399188	9,9
2010	194,168934	2.035.563,02	1.048.346,39	2.304.890,12	1.182.933,88	0,88622569	9.563.893,00	91.285.325,12	0,10476923	8,5
2011	196,748226	2.267.566,00	1.152.521,70	2.501.896,67	1.226.388,02	0,93976921	9.725.642,00	93.125.378,64	0,104436	9,0
2012	207,483646	2.012.239,45	969.830,39	2.302.512,09	1.113.105,95	0,87128308	10.011.352,00	98.132.564,23	0,10201865	8,5

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: El autor.

ANEXO N°. 7

Indicador de Saldos Normalizados – Ecuador (ISN)

AÑO	ISN
2000	0,9999993
2001	0,9999998
2002	0,9999998
2003	0,9999999
2004	0,9999990
2005	0,9999998
2006	0,9999998
2007	0,9999998
2008	0,9999993
2009	0,9999998
2010	0,9999999
2011	0,9999997
2012	0,9999996

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: El autor.

ANEXO N.º 8

Tasa de Participación en los Mercados Internacionales – Ecuador

Año	X Banano Ecuador FOB	X Banano Mundo FOB	TPMI=X Banano Ecuador /X Banano Mundo
2000	833.328,82	4.234.431,00	19,7%
2001	874.606,31	4.199.574,00	20,8%
2002	969.509,01	4.287.025,00	22,6%
2003	1.110.980,83	4.674.385,00	23,8%
2004	1.021.698,39	4.976.302,00	20,5%
2005	1.095.362,12	5.654.173,00	19,4%
2006	1.213.589,14	5.721.658,00	21,2%
2007	1.302.622,13	7.249.629,00	18,0%
2008	1.640.455,78	8.280.301,00	19,8%
2009	1.996.946,46	8.377.057,00	23,8%
2010	2.035.563,02	9.563.893,00	21,3%
2011	2.267.566,00	9.725.642,00	23,3%
2012	2.012.239,45	10.011.352,00	20,1%

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: El autor.

ANEXO N°. 9

Evolución de las exportaciones bananeras de los principales competidores en el mercado internacional

Año	COLOMBIA		COSTA RICA		FILIPINAS		GUATEMALA	
	Toneladas	Valor (1000\$)	Toneladas	Valor (1000\$)	Toneladas	Valor (1000\$)	Toneladas	Valor (1000\$)
2000	1564400	436571	2079280	546634	1599920	291651	801515	291651
2001	1344231	367409	1959272	501149	2129309	297371	873829	297371
2002	1460245	404153	1873346	495172	1684986	308887	980557	308887
2003	1424819	389648	2042570	554538	1829384	333000	936114	333000
2004	1471394	397784	2016687	545729	1797343	326425	1058161	326425
2005	1621746	464959	1775519	483492	2024322	362590	1129477	362590
2006	1567898	482165	2183514	634144	2311540	405444	1055497	405444
2007	1639833	531765	2061337	612220	2218051	401446	1408804	401446
2008	1696508	615689	1872627	642310	2192624	405673	1390744	405673
2009	1972231	784121	1578393	565060	1743891	360289	1479223	360289
2010	1691788	699891	1836206	672050	1590066	319296	1387516	319296
2011	1828281	775275	1913808	719445	2046743	471152	1425584	471152
2012	1934293	854728	1933883	745689	2256756	499523	1512346	499523

Fuente: Banco Mundial (2014). Índice de datos. [ONLINE] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/>. [Último acceso 6 de octubre de 2014]