



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ESCUELA DE ECONOMÍA

MODALIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA

**ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIO ECONÓMICO
CAUSADO EN LA PROVINCIA DE EL ORO POR LA
PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DEL BANANO
ORGÁNICO A LA UNIÓN EUROPEA, EN EL PERÍODO
2003-2007.**

**TRABAJO DE FIN DE CARRERA PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA**

AUTOR:

JESSENIA MARLENE RAMÓN GAMBOA

DIRECTOR:

ECO. LUTSAK NATALIA

CENTRO UNIVERSITARIO MACHALA

2010

AUTORÍA

Yo, Jessenia Marlene Ramón Gamboa, declaro: ser la autora de trabajo de tesis **“Análisis del impacto socio-económico causado en la provincia de El Oro por la Producción y Exportación del Banano Orgánico a la Unión Europea, en el periodo 2003-2007”**, el cual no ha sido publicado anteriormente; y, por lo tanto, es de exclusiva responsabilidad de mi persona.

La Autora

CESIÓN DE DERECHOS:

Yo, Jessenia Marlene Ramón Gamboa, declaro conocer y aceptar la disposición del Artículo 67 del Estado Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Formar 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 de la Universidad.

Jessenia Marlene Ramón Gamboa
C.I. 0704341346

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS

Economista Natalia Lutsak
Docente de la Universidad Técnica Particular De Loja

CERTIFICO:

Que el presente trabajo de Investigación “Análisis del impacto Socioeconómico causado en la provincia de El Oro por la Producción y Exportación del Banano Orgánico a la Unión Europea, en el periodo 2003-2007”, realizado por la estudiante Jessenia Marlene Ramón Gamboa, ha sido cuidadosamente revisado por la suscrita, razón por la cual he podido constatar que cumple con todos los requisitos de fondo y de forma establecidos, por lo que autorizo su presentación, publicación y defensa.

Loja, Agosto del 2010

Eco. Natalia Lutsak
DIRECTORA

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la fortaleza que necesito en cada actividad que emprendo.

Además deseo mostrar mi más sincero agradecimiento a todas aquellas personas sin las cuales, estén trabajo no habría sido posible:

En primer lugar a la Eco. Natalia Lutsak, Directora de esta tesis por haber dedicado su valioso tiempo en brindarme la asesoría y dirección que necesité para realizar el presente trabajo.

A mis padres, a mis hermanos y a toda mi familia por su guía y ayuda desinteresada y especialmente a mi querido Guillermo por animarme a seguir adelante con la tesis y por apoyarme en todo momento.

LA AUTORA

DEDICATORIA

El presente trabajo quiero dedicarlo a mi único y gran amor, Guillermo Bustamante, el hombre que cambio mi vida.

Jessenia

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA	
AUTORÍA	2
CESIÓN DE DERECHOS:	3
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS	4
AGRADECIMIENTO	5
DEDICATORIA.....	6
INTRODUCCIÓN.....	12
CAPÍTULO I.....	15
EL PROBLEMA.....	15
1.1. JUSTIFICACIÓN	15
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	17
1.2.1. Contextualización.....	17
1.2.2. EL PROBLEMA	19
1.2.3. ANÁLISIS MACRO	22
1.2.4. ANÁLISIS MESO.....	22
1.2.5. ANÁLISIS MICRO	22
1.3. ÁRBOL DE PROBLEMAS	24
1.3.1. ANÁLISIS CRÍTICO.....	24
1.3.2. PROGNOSIS	25
1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	26
1.4.1. INTERROGANTES DE INVESTIGACIÓN	26
1.4.2. DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN.....	27
1.5. OBJETIVOS.....	29
1.5.1. GENERAL	29
1.5.2. ESPECÍFICOS	29
CAPÍTULO II.....	30
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	30
2.1. EL BANANO	30

2.1.1. EL BANANO ORGÁNICO	35
2.2. Certificación orgánica del banano.....	43
2.2.1. EL COMERCIO INTERNACIONAL	44
2.2.1.1. IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	44
2.2.1.2. BALANZA COMERCIAL.....	45
2.2.1.3. EXPORTACIONES	46
2.2.1.4. IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES.....	46
2.2.1.5. EXPORTADOR	47
2.2.1.6. EMPRESARIO.....	47
2.2.1.7. PRODUCTOS TRADICIONALES.....	47
2.2.1.8. PRODUCTOS NO TRADICIONALES	48
2.2.2. CONVENIOS INTERNACIONALES	48
MARCO TÉORICO CONTEXTUAL.....	49
2.3. Comercialización mundial del banano tradicional.....	49
2.3.1. Participación del Ecuador en el comercio mundial del banano tradicional.....	51
2.3.2. Comportamiento de las exportaciones del banano tradicional ecuatoriano.....	52
2.3.3. Destino de las exportaciones del banano tradicional ecuatoriano.	54
2.3.4. Principales países importadores de banano tradicional.	55
2.3.5. Arancel aplicado a la importación de banano en la UE en el periodo 2002 - 2007	59
2.4. La oferta mundial de banano orgánico.	62
2.4.1. La demanda mundial de banano orgánico	62
2.4.2. El Mercado de banano orgánico en Europa.	62
2.4.3. Preferencias de los consumidores y compradores de la UE.	65
2.4.4. Canales de comercialización del banano orgánico.	65
2.5. Certificación Eurepgap	66
2.6. Aranceles para el banano.....	67
2.4.7. Preferencias arancelarias que otorga la UE a Ecuador.....	68
2.8. La producción de banano orgánico en el Ecuador.	68

2.8.1. Exportación del banano orgánico en el Ecuador período 2003-2007.	69
2.8.2. Oferta de banano orgánico, su comercialización internacional.	70
2.8.3. Precios del banano orgánico	73
2.8.4. PRESENTACIÓN DEL BANANO ORGÁNICO	76
2.8.5. Exportaciones de banano orgánico por compañía en los años 2003-2007.	82
2.8.6. Exportaciones de banano orgánico por marca desde el año 2003-2007.	83
2.8.7 Perspectivas de crecimiento de las exportaciones del banano orgánico en el Ecuador	86
2.9. Comparación de los costos de los sistemas de producción de banano convencional y orgánico.	87
CAPÍTULO III	91
LA PRODUCCIÓN DEL BANANO ORGÁNICO DE LA PROVINCIA DE EL ORO	91
3.1. Datos generales de la provincia de El Oro	91
3.1.1. Características generales	91
3.1.2 Recursos naturales	92
3.2. El Cultivo del banano orgánico en la Provincia de El Oro	93
3.3. Exportaciones de banano orgánico de la provincia de El Oro en el período 2003 – 2007	94
3.3.1. Asociatividad de productores de banano orgánico.	95
3.4. La producción de banano orgánico con el sello de Comercio justo...	98
3.5. Regulaciones sobre la agricultura orgánica y de comercio justo.	99
3.6 Volumen de exportación de banano orgánico por la provincia de El Oro por compañía en el año 2007.	100
3.6.1 Exportación de total banano orgánico por país de destino.	101
CAPÍTULO IV	103
ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIO ECONÓMICO CAUSADO POR LA COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO ORGÁNICO DE LA PROVINCIA DE EL ORO A LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2003 - 2007	103
INTRODUCCIÓN	103

4.2. Beneficios económicos que representa para el Estado, para la provincia de El Oro, los productores y demás componentes de la cadena de producción y exportación de banano orgánico.	105
4.2.1 Ingreso de divisas.....	105
4.2.2 Ingreso para los productores.....	107
4.2.3. Generación de empleo	108
4.2.4 Cadena de valor económico.....	109
4.2.5 Beneficios Sociales	110
4.2.6. Proyectos de apoyo social.....	117
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	122
CONCLUSIONES.....	122
RECOMENDACIONES	123
BIBLIOGRAFÍA	124
ANEXOS	

ÍNDICE DE CUADROS

Descripción	No. Pág.
Cuadro N° 1	51
Cuadro N° 2	52
Cuadro N° 3	54
Cuadro N° 4	56
Cuadro N° 5	67
Cuadro N° 6	72
Cuadro N° 7	73
Cuadro N° 8	74
Cuadro N° 9	82
Cuadro N° 10	83
Cuadro N° 11	85
Cuadro N° 12	89
Cuadro N° 13	95
Cuadro N° 14	100
Cuadro N° 15	102
Cuadro N° 16	107
Cuadro N° 17	108
Cuadro N° 18	109
Cuadro N° 19	117

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Descripción	No. Pág.
Gráfico No. 1	24
Gráfico No. 2	50
Gráfico No. 3	53
Gráfico No. 4	54
Gráfico No. 5	55
Gráfico No. 6	82
Gráfico No. 7	84
Gráfico No. 8	85
Gráfico No. 9	101
Gráfico No. 10	102
Gráfico No. 11	107

ÍNDICE DE FOTOGRAFÍAS

Descripción	No. Pág.
Foto No. 1	37
Foto No. 2	38
Foto No. 3	63
Foto No. 4	91

INTRODUCCIÓN

La industria bananera ecuatoriana exportó en el año 2005 la cantidad de 238´761.068 cajas que representa un ingreso de aproximado de un mil cien millones de dólares (US\$1.100´000.000) por concepto de divisas y de alrededor de cincuenta y ocho millones de dólares (US\$58´000.000)¹ por concepto de impuestos al fisco, **constituyéndose en el primer producto de exportación del sector privado del país, después del petróleo y uno de los principales contribuyentes al erario nacional.**

Estas cifras representan el 32% del comercio Mundial del Banano, el 3.84 del PIB total; el 50% del PIB Agrícola y el 20% de las exportaciones privadas del país.

Estos resultados se logran en función de estrategias de mercado bien planificadas por el sector exportador; integrado por 40 compañías calificadas para realizar esta gestión y afianzado por un estimado de 180.000 has. cultivadas de banano en manos de más de 6.000 productores.

Las inversiones en el área de producción alcanzan un estimado de US\$1´800.000 millones de dólares entre plantaciones cultivadas, infraestructura y emparadoras de banano; constituyéndose en una de las más importantes por el monto y el alcance que tiene en la economía nacional.

Pero en la década de los años 50 y 60, luego del desastre ecológico dejado por la Segunda Guerra Mundial, el mercado de productos orgánicos se amplía en otros sectores de la población a nivel internacional y, nace la revolución verde en una búsqueda de alimentos sanos.

¹ Boletín económico Banco cultural año 2006

La comercialización de bananos orgánicos es relativamente nueva, todavía representa un volumen muy pequeño. Sin embargo se ha estimado que este mercado crece anualmente un 20 y 30% en el mundo, principalmente en los países europeos y en Estados Unidos. Se cree que si hay un aumento continuo de la oferta mundial del 65% aproximadamente en un plazo de 3 años el banano orgánico representará el 3% del mercado mundial.

De allí que, el mercado ecuatoriano de banano orgánico también ha reportado un incremento notable. Las áreas cultivadas de la fruta en nuestro país reportaron un crecimiento del 290% entre el 2004 y 2006, triplicándose la producción de 4179 hectáreas cultivadas en el 2004 a 1367 hectáreas en el 2006.

En algunas zonas el banano orgánico empezó a cultivarse desde hace más de diez años, no obstante su real producción y comercialización empezó en el 2001. Un ejemplo de ello es la Asociación de Pequeños Productores Bananeros de El Guabo, que tiene una agrupación 220 personas y, creció su producción de 5000 cajas semanales en el 2004 a 12000 en la actualidad, pero aun así la demanda de los compradores europeos de 25.000 cajas semanales no ha podido ser satisfecha.

Según la IFOAM, Ecuador se ubica entre los 55 primeros países con mayores hectáreas orgánicas de producción mundial. En Sudamérica está entre los 7 primeros.

En la actualidad existen 11 empresas y asociaciones productoras de banano orgánico y otras 9 que además de producir también exportan.

Debido a que este sector es parte importante de nuestra economía, he decidido llevar a ustedes la presente tesis denominada "Análisis del Impacto Socioeconómico causado en la provincia de El Oro por la Producción y Exportación del Banano Orgánico a la Unión Europea, en el periodo

2003-2007”, con la finalidad de aportar en algo no sólo por los conocimientos recibidos, sino, porque a través de mis investigaciones se pueden profundizar otros proyectos favorables para mi Provincia.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. JUSTIFICACIÓN

Conocemos que en el ámbito mundial actual se va tomando conciencia cada vez mayor en lo relacionado a la magnitud de los problemas que la humanidad está causando sobre el ambiente, uno de estos problemas lo constituye la práctica de una agricultura no sostenible, basada en el uso irracional del suelo y, la dependencia excesiva de insumos externos sintéticos. En este contexto, la agricultura orgánica se presenta como una alternativa de producción que da respuesta a esta problemática en el campo agropecuario, ya que considera de manera integral los aspectos económicos, ecológicos y socioculturales, además de los agronómicos.

Por otro lado, en esta nueva era, en que la naturaleza, el ambiente, la protección y el aseguramiento de la vida humana son prioritarios, los centros de educación superior deben preocuparse por la investigación en búsqueda de tecnologías y técnicas que permitan implementar un desarrollo sostenible en la agricultura. En este sentido y dentro de un proceso educativo integral, la agricultura orgánica debe ocupar un espacio importante en los centros universitarios, tendiente a fortalecer y fomentar la investigación y el desarrollo de este sistema de producción, pero siempre considerando como factor inicial el banano convencional.

Conocemos que, actualmente en el Ecuador existen alrededor de 180.331 hectáreas de banano convencional cultivadas, ubicadas en El Oro, Los Ríos, Guayas, Esmeraldas, Santo Domingo, Cañar y Manabí. En la provincia de El

Oro hay aproximadamente 44.500 hectáreas de banano que significa entre el 22 y el 23% de las áreas cultivadas de banano en ámbito nacional.²

Importante, es recalcar que debido a la continua ampliación de las áreas de cultivo de banano convencional en épocas pasadas se consiguió una sobreoferta de esta fruta; dicha situación provoca a veces una caída drástica de los precios, por lo tanto una de las alternativas de mercado será, buscar nichos de mercado de donde se puedan obtener mejores precios, como es el nicho de los bananos certificados como orgánicos.

Actualmente, las entidades nacionales, que regulan la actividad bananera cumplen un rol importante al prohibir el cultivo de más banano, por los resultados nefastos que se darían en el mercado internacional si aumentaría la oferta de banano convencional.

De allí que el mercado ecuatoriano de banano orgánico, también ha reportado un incremento notable. Las áreas cultivadas de esta fruta en nuestro país reportaron un crecimiento del 290%, según información estadística del Banco Central, entre el 2004 y 2006, triplicándose la producción de 4179 hectáreas cultivadas en el 2004 a 13767 hectáreas en el 2006, siguiendo su crecimiento de manera continua por efecto de la gran demanda existente y sus precios razonables.

Con la presente investigación, no sólo me ayudará a incrementar mis conocimientos sobre la producción del banano orgánico, sino también a observar el impacto socio-económico que causa a la provincia de El Oro, además que se convirtió en un tema muy interesante que me servirá como justificación importante para la elaboración de tesis de grado. Con ello se suma, el interés que tengo en elaborar correctamente esta investigación.

² [Hhttp://www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Contextualización

Se calcula que las exportaciones mundiales de banano orgánico certificado oscilaron entre 130.000 y 140,000 toneladas en 2002, lo que representa más del 1 por ciento del total del comercio bananero.

El mayor abastecedor de banano orgánico del mundo fue la República Dominicana. En 2002, sus exportaciones alcanzaron más de 60.000 toneladas, superando las exportaciones de su banano convencional. El segundo productor en importancia de banano orgánico fue Ecuador, pues su producción ha aumentado a un ritmo elevado. En los últimos años Perú exportó casi 19.000 toneladas en 2002, frente a los menos de 1000 toneladas del año 2000. Otros abastecedores de banano orgánico ha sido México, Colombia, Honduras, Guatemala y las Islas Canarias (España). Las islas de Barlovento, Colombia, Perú, Costa Rica y Ghana también exportan banano orgánico. Según los expertos, en 2012, el Ecuador se transformará en el líder mundial de dicha actividad, pero hoy, República Dominicana está a la cabeza.

En 2006, el Ecuador pasó de 120 mil a 125 mil cajas de banano orgánico a la semana, manteniendo con ello su segundo lugar en lo que a producción de este tipo fruta se refiere a nivel de América Latina. El Ecuador lideraría la producción del banano orgánico, en tiempo cercano. La principal ventaja que para ello tiene es, que el Ecuador cuenta con tradición bananera, infraestructura, experiencia y buenas condiciones climatológicas.

A partir del mes de Octubre del 2000, en la provincia de El Oro se viene desarrollando un modelo de producción orgánica dirigido a pequeños bananeros.

La iniciativa nació como una preocupación recíproca de técnicos y productores, frente a la determinación de la Unión Europea de comprar la fruta de producción convencional sólo hasta el año 2003.

Esto obligó a reorientar la práctica agrícola actual hacia una agricultura moderna que garantice, además del desarrollo económico, social y cultural, la sostenibilidad del medio ambiente.

En el Proyecto, que abarcó una superficie de alrededor de 550 has., participaron 40 bananeros: 20 de ellos ubicados en "Las Cañas" del cantón Machala, 10 en la zona "Y El Enano - El Retiro", del cantón Santa Rosa, y 10 en el sector "El Progreso", cantón Arenillas.

La propuesta del cultivo de banano orgánico resulta atractiva debido a que, actualmente, el precio que reciben los productores por la caja 22XU de 18,14 kg. (40 lb.), es de aproximadamente USD 9,00; mientras que el precio oficial de la misma caja de banano producido en forma convencional es de USD 3,25, existiendo una diferencia de USD 5,75 por caja.

Pese a que el proyecto se plantea a mediano y largo plazo, debido al tratamiento tecnológico que se requiere, existe entusiasmo y expectativa por esta cosecha a futuro.

1.2.2. EL PROBLEMA

Actualmente la necesidad de consumir alimentos sanos y nutritivos hace que el banano orgánico se convierta en una de las alternativas productivas que más tiende a crecer en el mundo, y según Pilar Emilio Ramírez, especialista en Agricultura Orgánica de República Dominicana a escala mundial, en el año 2006 se consumieron cerca de 230 mil toneladas métricas de banano por año y, que el volumen crecerá a 350 mil toneladas en cuatro años.

Dentro de este contexto el Ecuador ha experimentado un rápido crecimiento en la producción y exportación de banano orgánico ya que según un reciente informe elaborado por la cooperante alemana GTZ -basada en datos del Ministerio de Agricultura y de las agencias certificadoras- las hectáreas sembradas con banano no convencional pasaron de 4.719 en el año 2004 a 13.767 ha, en el 2006, lo que equivale una producción de 120 mil a 125 mil cajas de banano orgánico a la semana, manteniendo con ello su segundo lugar en lo que a producción de este tipo fruta se refiere a nivel de América Latina. El primer lugar lo ocupa República Dominicana con 160 mil cajas y según los expertos, al ritmo que va aumentando su producción de banano orgánico, en el 2012, el Ecuador se transformará en el líder mundial.

La principal ventaja para ello es, que el Ecuador cuenta con tradición bananera, infraestructura, experiencia y buenas condiciones climatológicas. "Si en República Dominicana, una hectárea de sembrío permite producir 800 cajas de banano orgánico, en el Ecuador se obtiene entre 1600 y 1800, eso es una ventaja, precisó Pilar Emilio Ramírez, durante el seminario internacional "Los nuevos retos del mercado bananero", que terminó el 21 de Octubre del 2007 en Guayaquil, con la presencia de expertos de todo el mundo.

Las perspectivas del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (ICCA) para la agricultura orgánica, en 2008, fueron que en el mercado se mueva, a escala mundial, un total de 30 billones de dólares y que en 2012 alcance los \$100 billones de dólares, o sea un 3% de la industria total de alimentos.

En lo que respecta a la provincia de El Oro, el banano orgánico empezó a cultivarse desde hace más de 10 años. No obstante, esta actividad crece desde el 2001. Un ejemplo de ello es la Asociación de Pequeños Productores de Banano de El Guabo, grupo que abarca que abarca a 220 pequeños productores en El Oro y Guayas, cuya producción creció de 5000 cajas semanales en el 2004, a 12,000 en la actualidad, y la UNIÓN REGIONAL DE ORGANIZACIONES CAMPESINAS DEL LITORAL (UROCAL) regional El Oro, que abarca a otros 300 pequeños productores tuvo una producción de 20,000 cajas semanales.

Aún así, su oferta no satisface la creciente demanda de sus compradores europeos, ya que en el año 2008 necesitaron entregar 40000 cajas semanales, y esperan lograrlo ya que el modelo de cultivo agroforestal que manejan los campesinos da excelentes resultados, porque han logrado obtener una fruta exportable de igual calidad que en las haciendas orgánicas tecnificadas.

En cuanto a la demanda internacional de banano orgánico esta proviene de los mercados externos principalmente del mercado norteamericano, seguido de la Unión Europea y, en tercer lugar del japonés, quienes exigen fruta de calidad y garantía basado en el cumplimiento de las normas técnicas internacionales para la producción orgánica. En los últimos dos años se viene desarrollando el comercio de bananos orgánicos bajo la forma de fairtrade “comercio justo o equitativo” siendo nuestro principales consumidores los europeos, lo que ha permitido que los productores puedan obtener un plus sobre el precio de venta de banano.

En el año 2006 el precio FOB de banano orgánico cayó a un precio promedio de menos de US\$ 7.00 por caja de 18.2 Kg. Según datos recopilados por CIMS en el primer trimestre del 2007, los precios promedios FOB se mantuvieron similares (\$6.95 FOB). El precio FOB para la fruta orgánica se encuentra generalmente un dólar por encima del precio de la fruta convencional en los países productores.

En cuanto al precio del banano Fairtrade, la fruta Fairtrade producida con métodos orgánicos en Ecuador actualmente, se paga a FOB de \$9.00 por caja mientras que el producto Fairtrade convencional en Colombia y Perú se pagan como mínimo a \$7.00 por caja. En Costa Rica se pagan en \$8.00 por caja.

Por los criterios antes anotados, la producción y exportación de banano orgánico es una esperanza de estabilidad económica para los pequeños productores especialmente de la provincia de El Oro, más aun si consideramos que son los pequeños productores los que iniciaron el cambio de sembríos de tradicional a orgánico por la estabilidad de los precios durante todo el año. Pero existen algunos requerimientos que se deben cumplir, lo cual implica costos y dedicación para obtener calidad y consecuentemente la certificación orgánica, que de no recibir facilidades de los organismos correspondientes se estaría generando en un problema que afectaría a los pequeños productores de banano orgánico. Por otro lado debemos considerar que la actividad bananera, incluyendo todo el proceso de producción, comercialización y exportación; constituye la mayor fuente de empleo: donde un 60% de la población.

1.2.3. ANÁLISIS MACRO

Actualmente la globalización del comercio, el avance tecnológico de la comunicaciones y la innovación de los medios de transporte, ha traído como consecuencia la reorganización de la economía mundial que involucra entre otras cosas la redistribución del proceso productivo e inversiones, un cambio en las leyes, reglas, normas comerciales y el surgimiento de nuevos bloques económicos y de poder a nivel mundial (UNIÓN EUROPEA, CAN, MERCOSUR, NAFTA, ALCA), donde los empresarios para ser competitivos deben ofertar productos o servicios de calidad a costos bajos con eficiencia en el tiempo de entrega, para no verse desplazados en los mercados internacionales.

1.2.4. ANÁLISIS MESO

El Ecuador en la actualidad está bajo el sistema de la dolarización, y su balanza de pagos tiene como únicos ingresos los impuestos, divisas por exportaciones, remesas de inmigrantes, inversiones y endeudamiento externo, por lo que se hace necesario reactivar el sector productivo con la elaboración de nuevos productos con valor agregado, y la ampliación de nuestra oferta exportable de productos no tradicionales.

El Ecuador es un país de gran potencial agrícola e industrial, pero en los últimos años se ha paralizado el sector, debido a la falta de inversiones privadas para impulsados y a la falta de empresarios con visión futurista que decidan incursionar en los mercados internacionales de manera competitiva.

1.2.5. ANÁLISIS MICRO

La Provincia de El Oro es eminentemente agrícola y posee varias regiones, desde el archipiélago de Jambelí hasta la cordillera occidental, con sembríos de banano, cacao, café, piña, limón, plátano, maracuyá, etc. pero toda su producción no se exporta directamente a otros países, porque no existen empresarios capacitados para incursionar en los mercados internacionales, lo

que constituye un problema, ya que por la venta de sus productos no reciben precios justos, no obtienen la rentabilidad adecuada, se produce un estancamiento de la producción, se paraliza la economía de la provincia y genera malestar entre sus habitantes al ver reducido sus ingresos.

Esta realidad podría ser superada si los Gremios, Cámaras de producción, agricultores y empresarios, cambiaran su cultura empresarial y adquiriendo mejores conocimientos, asesorándose de las normas que rigen el comercio internacional, para poder reactivar la producción.

En este acercamiento empírico a la realidad se detecta los siguientes nudos críticos:

Efectos

1. Pérdidas de oportunidades de exportación.
2. Estancamiento de la Producción.
3. Cultura empresarial negativa
4. Empresarios con conocimientos obsoletos

Causas

1. Desconocimiento de las formas de comercializar
2. Desconocimiento de mercados
3. Los Gremios y Cámaras no tienen políticas agresivas de capacitación
4. No existen empresas que den capacitación adecuada a los empresarios

1.3. ÁRBOL DE PROBLEMAS



Gráfico No. 1: Árbol de problemas

Elaborado por: Jessenia Marlene Ramón

Fuente: Jessenia Marlene Ramón

1.3.1. ANÁLISIS CRÍTICO

La provincia de El Oro basa su economía en la exportación de el banano convencional orgánico; cacao, café y camarón que son productos tradicionales de exportación, y en pocas cantidades los no tradicionales como; el mango, maracuyá, limón, tahití, plátano, taxo, piña y otros que a pesar de tener grandes oportunidades en el mercado internacional, no pueden comercializarse en el exterior porque los empresarios agrícolas de la provincia de El Oro desconocen las normas, leyes y procedimientos que rigen el comercio internacional, optando por vender sus cosechas a los grandes intermediarios que les pagan precios irrisorios, o reduciendo su producción solo para abastecer el mercado interno, en perjuicio de la economía de sus familias.

Esta situación está causando unos problemas socioeconómicos en la población de la provincia de El Oro, ya que al haber una reducción en sus niveles de ingresos se ve afectado el bienestar de sus familias y agudiza la crisis económica de la provincia.

1.3.2. PROGNOSIS

Luego de haber analizado el problema y detectado las causas y efectos, si no se realizan los correctivos del caso, los productores de banano orgánico, sobre todo de la Provincia de El Oro no podrán ampliar su oferta de productos, ni incursionar como exportadores directos en los mercados internacionales, por no contar con la asesoría y capacitación adecuada que los ayude a obtener una buena productividad, realizar estudios de mercados, conocer costos de exportación, formas de comercialización, cobros internacionales, promoción de productos, etc. , para ser competitivos, lo que les ocasionaría graves perjuicios económicos y un estancamiento en su producción.

1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es el impacto socio-económico que se causó a la Provincia de El Oro por la producción y exportación de banano orgánico a la Unión Europea en el período 2003-2007?

VARIABLE INDEPENDIENTE: Impacto socio económico

VARIABLE DEPENDIENTE: Pérdidas económicas por la baja producción y exportación de banano orgánico.

1.4.1. INTERROGANTES DE INVESTIGACIÓN

¿Cuáles son las causas para que los productores agrícolas de la Provincia de El Oro no puedan incursionar en los mercados internacionales con sus productos de banano orgánico?

¿Cuál es el marco normativo del comercio exterior ecuatoriano?

¿Cuáles son los productos no tradicionales con potencial de exportación?

¿Cuáles son los Organismos que dirigen a los productores y empresarios?

¿Cuáles son las políticas de capacitación de los Gremios de Producción?

¿Cuáles son los servicios de asesoría y capacitación que necesitan los productores agrícolas y exportadores de la Provincia de El Oro?

1. 4.2. DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

CAMPO

Producción y exportación bananera, sus relaciones.

ÁREA

Comercio Exterior

ASPECTO

Conocimiento de producción, normas y leyes del comercio internacional referente al caso.

Formas de producción, promoción, comercialización del banano orgánico de exportación de la provincia de El Oro.

Competitividad de la Producción Pérdidas Económicas por la baja producción y exportación del banano orgánico.

TEMA:

Análisis del impacto socio-económico causado en la Provincia de El Oro por la producción y exportación del banano orgánico a la Unión Europea, en el período 2003-2007.

DELIMITACIÓN TEMPORAL: La presente investigación será desarrollada en el periodo comprendido entre los años 2003-2007.

DELIMITACIÓN ESPACIAL: Está investigación se desarrollará en la Provincia de El Oro.

UNIDADES DE OBSERVACIÓN:

- a) Unidades de producción
- b) Empresas exportadoras
- c) Cámaras de Comercio y de Producción
- d) Competencia
- e) Normativa Legal

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. GENERAL

Realizar un análisis para conocer las causas que ocasionan el poco impacto socio-económico causado en la Provincia de El Oro por la producción y exportación del banano orgánico a la Unión Europea en el período 2003-2007.

1.5.2. ESPECÍFICOS

- Determinar las causas porque los productores y empresarios de la provincia de El Oro no tienen el adecuado asesoramiento y capacitación en Comercio Internacional.
- Efectuar un estudio sobre los servicios de asesoría agrícola y capacitación que requieren los productores y empresarios de la Provincia de El Oro.
- Realizar un plan de negocios agrícola para la creación en la ciudad de Machala de una empresa de asesoramiento agrícola y capacitación en Comercio Internacional, dirigido especialmente a los agricultores y empresarios del banano orgánico de la Provincia de El Oro.
- Analizar las condiciones socio económicas de sus habitantes en el período de investigación anotado.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. EL BANANO

Pertenece a la familia de las musáceas. Es el cuarto producto agrícola más importante del mundo. Esta fruta tropical, posee una excelente combinación de energía, minerales, y vitaminas que la convierte en un alimento indispensable en cualquier dieta, incluidas las de diabetes y adelgazamiento.

A través de la investigación se ha probado que provee de suficiente energía para realizar un trabajo extenuante de 90 minutos, por eso es el completo perfecto para personas con gran actividad física.

Características Generales

El banano tiene su origen en Asia Menor. En 1516 los portugueses introdujeron el banano en Santo Domingo.³

El Gros Michel apareció luego en Martinica, a principios del siglo XIX, y después fue llevado a Jamaica por 1835; luego de 40 años se diseminó por toda la zona del Caribe.⁴

Las primeras siembras comerciales se dieron en Jamaica y Panamá antes del año 1860, y en Costa Rica en el año 1872. Las siembras en Colombia y Ecuador se dieron por 1875.⁵

³ Memorias de la III Asamblea de Productores de Banano de Comercio Justo, 9 al 12 de diciembre de 2002, El Guabo, Ecuador.

⁴ *Ibíd*em

Se cree que hay casi 1.000 variedades de bananos en el mundo, subdividido en 50 grupos. El banano normalmente más producido y exportado para los mercados consumidores es la variedad Cavendish.

“Un árbol frutal extraordinario”. Árabes y griegos, lo definían con esta frase, cuyas propiedades beneficiosas para la salud se conocen desde hace miles de años.

Es rica en vitaminas C y B6 y minerales esenciales. Tiene alto contenido de potasio, mineral que proviene los calambres y que constituye una fuente de energía que nuestro cuerpo asimila con facilidad. ⁶

La producción de banano en Ecuador se ha destacado por el rol económico que va asumiendo a partir de los últimos años de la década de los 40 del siglo anterior, cuando el país se incorpora plenamente como productor importante al mercado internacional de banano, entre otras causas, por la baja significativa que sufre la producción de las áreas bananeras de los países centroamericanos, situación particular que da la oportunidad al Ecuador a cubrir parte de la demanda de los mercados norteamericanos y de Europa Occidental.

A partir de este hecho el banano se va constituyendo en un recurso básico de los ingresos nacionales, fiscales y de la empresa privada.

Actualmente en el Ecuador existen alrededor de 180.331 hectáreas de banano cultivadas, ubicadas en El Oro, Los Ríos, Guayas, Esmeraldas, Santo Domingo, Cañar y Manabí. En la provincia de El Oro hay aproximadamente 44.500 hectáreas de banano que significa entre el 22 y 23% de las áreas cultivadas de banano en ámbito nacional.⁷

⁵ Ibídem

⁶ Enciclopedia Didáctica Libre Electrónica (2007) Banano. [en línea]. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Banano>[consulta 12-12-2008]

⁷ Ibídem

Importante es recalcar que debido a la continua ampliación de las áreas de cultivo de banano convencional en épocas pasadas, se consiguió una sobreoferta de esta fruta; dicha situación provoca una caída drástica de los precios, por lo tanto una de las alternativas es buscar-nichos de mercado de donde se puedan obtener mejores precios como es el nicho de los bananos certificados como orgánicos y comercio justo.

Las entidades que regulan la actividad bananera cumplen un rol importante al prohibir el cultivo de más banano, por los resultados nefastos que se darían en el mercado internacional si aumentaría la oferta de banano convencional.

Taxonomía

Género:	Musa
Nombre científico:	Musa acuminata / Musa balbisiana
Nombre común:	Banano
Varietades:	Cavendish, Gros Michel, Eumusa, acuminata.
Familia:	Musáceas

El ciclo de siembra de la variedad Cavendish es de 6 meses, o sea 2 cosechas en el año, con una población de plantas por hectárea de 1.200 a 1.500, esto depende de variables como el tipo de suelo y las técnicas empleadas en el manejo del cultivo. En general, para la primera cosecha de banano convencional los rendimientos alternan entre 700 - 1.200 cajas por hectárea en el año, pero para el segundo y tercer año en adelante, la producción aumenta entre 1.200 - 2,800 cajas por hectárea en el año.⁸

⁸ Banco Nacional de Fomento. Guía Agrícola. Pág. 123.

Dentro de las condiciones agroecológicas para la producción de banano, en general podemos mencionar que el clima apto es el tropical-húmedo, a una temperatura de 18,5 a 35,50° C.⁹

El suelo debe ser franco arenoso fino o muy fino, franco arcilloso o franco limoso. El PH óptimo es de 6,5 (5,5 a 7,5) el terreno debe tener buena retención de humedad. La topografía inclinada no debe ser mayor al 25 % de la ceja de montaña; conveniente es una topografía plana, que no se inunde y que sea fértil.¹⁰

Ventajas y desventajas del banano convencional.

La agricultura del banano convencional, a diferencia de la orgánica, no considera para su desarrollo el mantenimiento de la biodiversidad y del medio ambiente. Dentro de las ventajas y desventajas de la agricultura convencional mencionamos las siguientes:

Ventajas:

- Permite realizar cultivos extensivos e intensivos
- No contempla la rotación de cultivos.
- Permite la utilización de semillas mejoradas.
- Es una agricultura, mecanizada, lo que acelera los procesos.
- Enfatiza la utilización de agroquímicos fertilizantes de síntesis y plaguicidas tendientes a maximizar los rendimientos por unidad de superficie.
- Permite la utilización de herbicidas para el control de malezas.
- Es un proceso inmediato, lo que permite un ahorro de tiempo.

⁹ JIMÉNEZ, Jofree; grupo Agrícola Prieto; Parroquia Buenavista

¹⁰ ING. AGR. SUQUILANDA, Manuel B.; "Curso-Taller" "La producción orgánica de banano".

Desventajas

- El uso de agroquímicos provoca daños a la salud de los trabajadores y sus familias e incluso de los consumidores.
- No contempla la protección del medio ambiente, con lo que ha ocasionado el desequilibrio del medio.
- Crea una dependencia económica de los fabricantes de agroquímicos y fertilizantes.
- Deterioro de la biodiversidad y la fertilidad natural de los suelos.
- Resistencia de plagas y enfermedades; lo que implica un mayor costo.
- Disminución de la productividad con respecto al tiempo.

2.1.1. EL BANANO ORGÁNICO

En América Latina la producción de banano orgánico nace entre los pequeños productores, como una alternativa real frente a las condiciones económicas que enfrentan, como son las exigencias para la concesión de créditos, pero fundamentalmente porque les permite continuar con sus prácticas ancestrales culturales de cultivo de la tierra, por lo que la agricultura orgánica no es sólo una actividad lucrativa, sino que representa una opción de vida.¹¹

Limitantes en la producción y comercialización de banano orgánico en el Ecuador

En el caso de la producción de banano orgánico y su comercialización, en el ámbito de acción ecuatoriano se pueden identificar ciertas limitantes. Estas son principalmente:

- Existe una gran dispersión de productores
- Existencia limitada de insumos autorizados para la producción orgánica.
- No existe una instancia de certificación a nivel nacional reconocida internacionalmente.
- Hay un conocimiento limitado del mercado externo y su potencial. Inadecuados sistemas de transporte post – cosecha.
- Falta de almacenaje con refrigeración. Escasez de servicios técnicos
- Falta de acceso a información.

¹¹ GONZAGA, María; Maestría <<Manejo orgánico y ecológico de plantaciones>>, enero 10, 11, 12 y 13 de 2002.

Producción de banano orgánico en El Oro

La producción de banano orgánico en la Provincia de El Oro se ha desarrollado desde hace casi diez años, en tierras y plantaciones libres del uso de químicos sintéticos o a partir de la transición de cultivos convencionales.

En la actualidad existe un gran interés en la agricultura orgánica, desde grupos de pequeños productores hasta grupos empresariales y las transnacionales que ya se han involucrado en producir banano orgánico.

El incremento de la producción de banano orgánico no sólo se da en Ecuador, sino también en República Dominicana, Costa Rica, Colombia, Perú, Islas Barlovento, etc., esto ha hecho que el mercado internacional sea más competitivo y por ende que los productores ecuatorianos se preparen cada vez más para ofrecer un mejor producto.

Todo el banano orgánico certificado existente en la Provincia de El Oro no necesariamente es de pequeñas y medianas fincas, sino también de grandes plantaciones, pero sólo la producción proveniente de pequeñas o medianas fincas y plantaciones que cumplan con los criterios de la certificadora FLO, podría ser exportada, bajo el sello de Comercio Justo.

Actualmente en la Provincia de El Oro existen varios grupos de pequeños productores que tienen parcelas de banano, y entre ellas, se cultivan árboles frutales y maderables, raíces y tubérculos, granos y plantas medicinales, café, cacao, etc. Se combina la producción agrícola con la producción animal (cerdos y gallinas principalmente, a veces ganado). Esta diversificación tiene por objetivo no depender económicamente de un único producto comercial y permitir la producción para el autoconsumo, de modo que se fortalece la estabilidad económica y ecológica de la finca.

El banano orgánico, es el producto que se obtiene de un sistema de producción sustentable en el tiempo, como resultado de un manejo óptimo de los recursos naturales y subproductos orgánicos, minimizando el uso de insumos externos y evitando o prescindiendo de plaguicidas y fertilizantes químicos. Este tipo de producción es parte de la revolución llamada "Agricultura Orgánica" que promueve sistemas de producción integrados, balanceados y estables, en los cuales se busca utilizar al máximo los recursos de la finca, incluyendo sus derechos, reduciendo así la dependencia de insumos externos.¹²

El banano orgánico es consumido en estado natural o puede ser usado para elaborar derivados (chifles, banasoya, puré, mermelada, etc.) como se lo realiza convencionalmente. Actualmente se registran exportaciones de puré de banano orgánico.

Foto N° 1 Banano orgánico



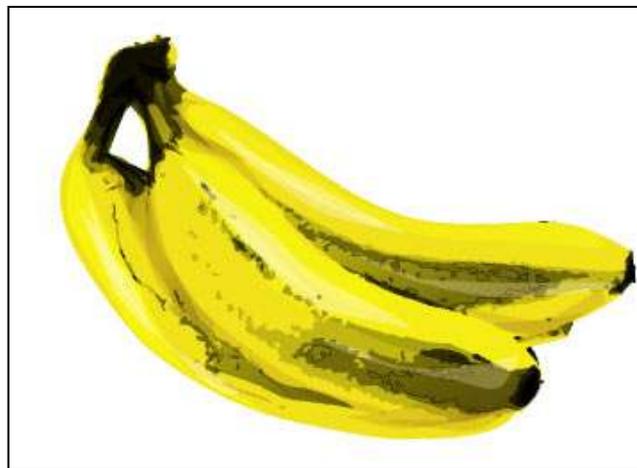
Procesamiento: Cuando el fruto ha completado su madurez fisiológica, es cosechado con mucho cuidado para evitar daños y luego transportado por líneas de cable vías hacia las plantas empacadoras para ser calificado bajo los parámetros exigidos por los clientes.

¹² Red de pequeños Productores de Banano orgánico Comercio Justo. (2008) Banano orgánico (en línea) Perú. Disponible en: <http://www.repebanciperu.org/producto/elbanano.html>[consulta 10-03-2008].

Antes de cortar el racimo se calibra el fruto: Si es para los Estados Unidos de Norteamérica la calibración es de 38°- 48° grados, correspondiendo 38° grados al dedo central de la segunda manilla de abajo para arriba del racimo y 48° grados en el dedo central de la segunda manilla de arriba para abajo.

Si es para Europa el grado es de 36° - 46° grados. El grado es equivalente a 1/32".

Foto N° 2 Daños en el banano.



En el desmane se mide la longitud del fruto el cual es de 08 pulgadas, así mismo se determina la calidad, teniendo en cuenta la madurez o crema, enfermedades, ralladura, etc.

La fruta es limpiada y clasificada dentro de las piscinas de procesamiento para eliminar el látex natural. Los gajos limpios o "Clusters" son pesados y luego reciben un recubrimiento protector contra agentes patógenos lo que garantiza la preservación de su calidad y que al consumidor le llegue un producto completamente sano.

En la zona de empaque existen 2 tinas. Una de 03 metros x 04 metros que es la del desleche y del closteo, la otra de 04 metros x 06 metros que es la del lavado y también del desleche, en cada tina los clúster deben permanecer de 20 a 25 minutos.

Finalmente, la fruta es empacada de acuerdo a los requerimientos del mercado y transportada a los puertos de Guayaquil o Puerto Bolívar para ser exportada a los clientes a los diferentes mercados del mundo.

Ciclo de ventas

Enero a Junio.- La mayor producción de banano se estima entre la semana #1 a la # 26, debido a la situación climática, ósea la estación de invierno.

Julio a Diciembre.- En esta época desde la semana # 27 a la # 52, la producción baja debido a la estación de verano.

Agricultura orgánica

El suelo y los recursos naturales renovables de importancia básica para la vida sobre la tierra. Es la fuente de vida de las plantas, los animales y la especie humana.

La destrucción sistemática de bosques y manglares por lo general, no reemplazados convencionalmente, alerta el clima y la ecología, a eso se suma el mal manejo de los suelos por prácticas culturales erradas, uso indebido de maquinaria agrícola, drenaje insuficiente y la aplicación incorrecta de agroquímicos que contribuye a erosionar, compactar, contaminar y desactivar biológicamente el suelo, incidiendo negativamente sobre su fertilidad.

La pérdida de fertilidad de los suelos plantea una serie de problemas derivados de consecuencias humanas y culturales, donde el deterioro progresivo de tierra fértil origina en un futuro no muy lejano situaciones dramáticas de hambre y de miseria, problema ya existente en el continente africano.

Por lo antes expuesto y partiendo del recurso suelo como elemento de vida, debemos propiciar su conservación y manejo adecuado a través del tiempo.

Como método de producción se origina en los estudios hechos por Albert Howard, agrónomo inglés, especializado en micrología, esto ocurrió a principios del siglo XX en la India, gracias a la observación que este científico hizo de la forma de producción de los campesinos indios, quienes mediante la utilización de abonos orgánicos (compost), conseguían cosechas saludables, con muy pocas enfermedades.

Los objetivos de la agricultura orgánica

- Producir alimentos sanos, libres de venenos sin contaminar el medio ambiente.
- Producir alimentos económicos, accesibles a la población y asequibles para la exportación para países que lo solicitan.
- Promover la estabilidad de la producción de una forma energéticamente sostenible y económicamente viable.
- Buscar la autosuficiencia de los productores bananeros, reduciendo los costos de producción y preservando los recursos básicos que poseen.
- Recuperar, conservar y potencializar la fertilidad de las plantas y la nutrición del suelo.
- Trabajar con el reciclaje de nutrientes, minerales y conservar la materia orgánica existente en las fincas, (tallos de banano y fruta de rechazo).
- La agricultura orgánica, antes de ser instrumento de transformación tecnológica, es un instrumento de transformación social, donde la verdadera justicia agraria que los bananeros buscan no está sujeta a intereses ajenos a su independencia y libertad para producir y organizar la seguridad alimentaria de sus comunidades.

Ventajas de sostenibilidad de la agricultura orgánica con relación a la convencional.

Sociales

- Lograr una mayor estabilidad laboral en el campo, eliminando las causas de una migración a los grandes centros urbanos.
- Protección de la salud de los trabajadores agrícolas y sus familias.
- Reducción de intoxicaciones agudas y enfermedades crónicas, como el cáncer y malformaciones.

Económicas

- Depende más de los recursos propios de la plantación que de la aplicación de recursos externos.
- Requiere menos capital de inversión y logra una mayor estabilidad económica.
- Es una nueva alternativa de producción de acuerdo a la exigencia de los mercados.

Comercializadoras y exportadoras de banano orgánico en el Ecuador

FRUJASA

Dirección: Av. 9 de octubre N° 1616 y Av. del Ejército - Guayaquil

Teléfono: 04 244 9043

Rey Banano del Pacífico

Dirección: Av. C.J. Arosemena Km 2.5 - Guayaquil

Teléfono: 042208670

Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA

Dirección: Av. Las Monjas 10 y C.J. Arosemena Km 2.5 - Guayaquil

Teléfono: 042204850/2204838

**Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral
UROCAL**

Dirección: Rocafuerte 754 y Ayacucho. Edf. Quezada, 6to piso -
Machala

Teléfono: +593 7 296 1672 / 7 293 9627

CON FOCO S.A.

Dirección: P.O. Box 09-01 5178 - Guayaquil

Teléfono: +59342566527 J 04 2561 541

DUSAL CIA. LTDA.

Dirección: Carchi 809 y Av. 9 de octubre - Guayaquil

Teléfono: +59342452819/42373670

Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo

Dirección: Gran Colombia 23-21 y Av. del Ejército. El Guabo-El Oro

Teléfono: +593 7 295 0088 J 7 295 1046

LA ISLA - PRIMAVERA

Dirección: Barrio 1ero de Abril Vía a Pto. Bolívar - Machala

Teléfono: +5937929975/72929961

2.2. Certificación orgánica del banano

Para garantizar que, el banano de exportación es efectivamente <<orgánico>>, es decir, que se han obtenido de acuerdo con los principios y normas de la agricultura orgánica, es necesaria "la certificación", que tiene como objetivo verificar, evaluar, comprobar y atestiguar que el proceso de producción y transformación se realizó conforme a normas establecidas para productos orgánicos. Sólo con este sello el productor puede acceder al nicho de mercado de productos orgánicos y obtener la diferenciación y el "sobreprecio". Dicho sello, se consigue de una empresa certificadora a través del denominado "proceso de certificación".

La "Certificación", realizada por una Agencia Certificadora, es una práctica destinada a proteger los intereses de consumidores de manejos fraudulentos que puedan hacer los productores, pasar un alimento convencional por orgánico. La certificación puede ser para la totalidad del predio o para una parte de éste y, es renovable anualmente.

Actualmente, la mayoría de las empresas certificadoras son empresas privadas, y cada agencia certificadora establece sus propios requisitos orgánicos, considerando las Normas de IFOAM o normas del país, sin embargo, es importante señalar que las certificadoras deben estar acreditadas o reconocidas por los gobiernos para que su certificación sea válida en mercados como Europa, Estados Unidos o Japón.

2.2.1. EL COMERCIO INTERNACIONAL

Comercio Internacional es el movimiento o tráfico de bienes y servicios entre empresas localizadas en economías distintas o entre países. Este movimiento de mercaderías ha permitido la globalización del comercio y el crecimiento de los mercados, donde el conocimiento de las normas y leyes que lo rigen, es pieza clave para el desarrollo de marketing internacional, aunque dicha internacionalización del comercio no ha supuesto aún la desaparición total de trabas fronterizas de carácter proteccionistas (aranceles, cupos, impuestos), a pesar que se tiende a su eliminación con la creación de comunidades económicas plurinacionales.¹³

2.2.1.1. IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La importancia del comercio internacional varía en función de cada economía nacional. Ciertos países sólo exportan bienes con el fin de aumentar su mercado nacional o para ayudar en aspecto económico a algunos sectores deprimidos de su economía. Otros dependen de comercio internacional para lograr divisas y bienes para satisfacer la demanda interior. Durante los últimos años se considera al comercio internacional como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada economía; los países menos desarrollados y las organizaciones internacionales están fomentando cada vez más este patrón de comercio.

Dada la importancia del comercio internacional para una economía concreta, los gobiernos a veces restringen la entrada de bienes foráneos para proteger los intereses nacionales: a esta política se la denomina proteccionismo. La intervención de los gobiernos puede ser una reacción ante políticas

¹³ Mercado H. Salvador – Comercio Internacional – Mercadotecnia Internacional Op. Cit., Pág. 5.

comerciales emprendidas por otros países, o puede responder a un interés por proteger un sector industrial nacional poco desarrollado. Desde que surgió el comercio internacional moderno, los países han intentado mantener una balanza comercial favorable, es decir, exportar más de lo que importan.

En una economía monetaria, los bienes no se intercambian por otros bienes, sino que se compran y venden en el mercado internacional utilizando unidades monetarias de un Estado. Para mejorar la balanza de pagos (es decir, para aumentar las reservas de divisas y disminuir las reservas de los demás), un país puede intentar limitar las importaciones. Esta política intenta disminuir el flujo de divisas de un país a exterior.¹⁴

2.2.1.2. BALANZA COMERCIAL

La **BALANZA COMERCIAL**, se la conoce también como balanza de comercio, mediante ella los países numeran y cuantifican el valor monetario del total de sus compras y ventas de mercancías al exterior durante un período determinado de tiempo generalmente un año.

El saldo de la Balanza Comercial es el resultado de comparar las exportaciones con las importaciones, es favorable si las exportaciones superan a las importaciones o puede ser desfavorable si son inferiores las exportaciones en comparación con las importaciones, por tal motivo en Comercio Internacional es lo más importante para las economías de los países, ya que mediante los ingresos de divisas que generan las transacciones comerciales internacionales incide directamente en el bienestar socio económico de sus habitantes.

¹⁴ Ídem

2.2.1.3. EXPORTACIONES

La exportación constituye la salida legal de un producto nacional o nacionalizado del territorio aduanero de un país, para uso o consumo en el exterior.¹⁵

2.2.1.4. IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES

La exportación tiene suma importancia para un país porque es necesario mejorar su balanza comercial para obtener ingresos de divisas y poder nivelar el desequilibrio en sus pagos con el exterior y financiar su presupuesto para sostener la economía y el bienestar de sus habitantes; en cambio para las empresas productoras y exportadoras es la obtención de beneficios.¹⁶

La forma más simple de operar en el extranjero es exportado, ya sea directamente a los importadores de otros países, ya sea mediante intermediarios exportadores-importadores.

En los mercados internacionales, lo mismo que en los mercados domésticos, hay comerciantes intermediarios y agentes intermediarios.

La exportación es una técnica de bajo riesgo para entrar a los mercados extranjeros. Las empresas exportan productos por varias razones. Aquellas cuyos productos se encuentran en la etapa de madurez de su ciclo de vida pueden desarrollarse en los mercados internacionales. Algunas empresas ven menos riesgoso y más lucrativo diversificarse exportando sus productos actuales en vez de desarrollar nuevos productos para el consumo interno. Las empresas cuyos productos tienen patrones de demanda temporal pueden desear cambiar de producción dándole entrada en mercados extranjeros

¹⁵ www.aduana.gov.ec. Glosario de Términos Aduaneros – pág. 15.

¹⁶ Mercado H. Salvador – Comercio Internacional – Mercadotecnia Internacional Op. Cit. Pág. 18

donde el producto está en temporada. Otra razón importante para exportar es tener menos competencia en los mercados extranjeros.

La exportación es importante para todos los países, incluidos los más pobres, porque tienen activos humanos, industriales, naturales y financieros que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se exportan.

Dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

2.2.1.5. EXPORTADOR

Persona natural o jurídica que realiza habitualmente exportaciones de productos o servicios, aunque no sea esta su actividad específica.

2.2.1.6. EMPRESARIO

Es la persona natural que emprende una actividad comercial, asumiendo el riesgo financiero de la iniciación operativa y administrativa.

2.2.1.7. PRODUCTOS TRADICIONALES

Son aquellos que tienen gran importancia en la producción de un país, y se han estado exportando durante mucho tiempo, formando parte tradicional de

su balanza comercial como en el caso de Ecuador con el Banano, Café, Cacao, Camarón, etc.

2.2.1.8. PRODUCTOS NO TRADICIONALES

Son aquellos que un país recién está produciendo para la exportación y que se busca colocar en el mercado internacional.

2.2.2. CONVENIOS INTERNACIONALES¹⁷

Acuerdos internacionales firmados entre varios países, en cuyo texto resultante se definen las líneas generales en las que se habrían de basarse las legislaciones aduaneras de los países signatarios. Dada su trascendencia constituye, hoy en día, la base de las modernas legislaciones aduaneras de casi todos los países del mundo.

¹⁷ www.aduanas.gov.ec. Glosario de Términos Aduaneros – pág. 50

MARCO TEÓRICO CONTEXTUAL

2.3. Comercialización mundial del banano tradicional

Según el informe de estadística del Banco Central del Ecuador,¹⁸ el 20% de la producción mundial de banano junto con las manzanas, las uvas y los cítricos, en el conjunto más importante de productos frutícolas comercializados en el mundo.

Existen dos zonas claramente diferenciadas en cuanto a la producción de banano:

Por un lado está la denominada “zona dólar”, integrada fundamentalmente por países centro y sudamericanos, con una producción muy eficiente, en grandes explotaciones, con bajos costos de producción y uso abundante de fertilizantes y pesticidas para aumentar el rendimiento. En este grupo se encuentra Ecuador.

Por otro, las producciones de los países ACP (África, Caribe y Pacífico) y de Europa, con pequeñas explotaciones, métodos de explotación tradicionales y altos costos de producción, sistemas que perduran gracias al mecanismo de protección comercial establecido por diferentes países europeos que les brindan un trato preferencial.

De todos los países importados relevantes, los únicos que tienen regulada la importación son los que conforman la Unión Europea. Pues Estados Unidos y Japón tienen acceso libre. Esto hace que el precio del banano sea en promedio un 80% más elevado en la Unión Europea que en Estados Unidos.

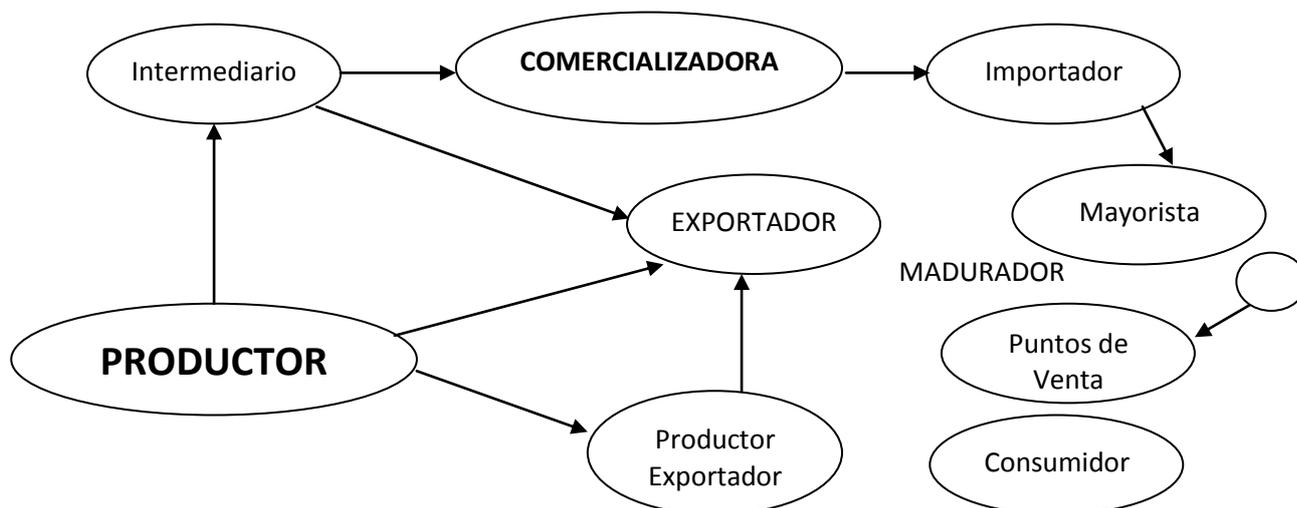
El 63% del volumen de banano comercializado en la Unión tiene su origen en los países latinoamericanos pertenecientes a la zona dólar, que el 17% en

¹⁸ Estadística del Banco Central 2006.

países ACP, y el restante 20% son de producción en Canarias, Madeira, Creta y en Guadalupe y Martinico.¹⁹

Una característica fundamental del comercio mundial del banano es el papel que en ella desempeñan las multinacionales, pues cinco compañías controlan el 75% del comercio mundial de banano, lo que otorga al mercado una manifiesta estructura oligopolística (Chiquita de Estados Unidos (26%), Dole de Estados Unidos (25%), Del Monte de Estados Unidos (8%), Noboa de Ecuador (8%) y Fyffes de Irlanda (8%)).²⁰

Gráfico N° 2



En los últimos años, estas comercializadoras han tratado de liberarse de la propiedad directa de las plantaciones, favoreciendo los contratos de abastecimiento con los productores de mediana y gran escala de los países donde operan. Este hecho les permite a las compañías que tienen su sede en los países del norte descargar sobre los productores locales, su responsabilidad con respecto a las condiciones laborales y ambientales.²¹

¹⁹ Países bananeros (2008). Exportaciones de banano. <http://www.banrep.gov.co.documentos>

²⁰ Banalink (2008) El comercio bananero. <http://www.bananolink.org.uk/espanol>

²¹ Banalink (2008) El comercio de banano – Compañías Bananeras. [en línea] Reino Unido. Disponible en: <http://www.bananolink.org.uk/espanol/companias/companias.htm> [consulta 20-04-2008]

2.3.1. Participación del Ecuador en el comercio mundial del banano tradicional.

Ecuador es el mayor exportador bananero mundial (hasta la fecha) y su presencia en el comercio mundial va en aumento. Presenta el mayor índice de crecimiento medio anual de los países exportadores, lo cual se debe al aumento de su superficie plantada y, por el incremento de los rendimientos por hectárea. El banano se produce a escala relativamente pequeña, en comparación con otros países exportadores de banano en América Latina, y, tiene la ventaja que las empresas transnacionales controlan sólo una pequeña parte de la producción (menos de 1%), mientras que el resto es denominado fundamentalmente por empresas nacionales.

Cuadro N° 1

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE BANANO EN MILES DE DÓLARES

Nº	PAÍSES	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	ECUADOR	990,051,000	1,120,819,000	1.046.934.000	1,109,153,300	1,247,943,000	1,339,921,000
2	COSTA RICA	478.729.000	562.555.000	556.455.000	489.964.000	648.149.000	620.356.000
3	COLOMBIA	440.438.000	425.471.000	431.957.000	508.125.000	525.458.000	530.536.000
4	FILIPINAS	308.889.000	333.000.000	324.031.000	362.590.000	405.444.000	455.826.000
5	GUATEMALA	308.889.000	333.000.000	249.185.000	236.308.000	239.317.000	245.087.000
6	REP. DOMINICANA	91.857.000	98.220.000	108.424.000	144.794.000	170.819.000	183.456.000
7	HONDURAS	91.535.000	112.480.000	140.383.000	136.132.000	131.526.000	138.378.000

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: La Autora

A diferencia de los otros países productores como Costa Rica, Panamá, Honduras, Guatemala y Colombia, Ecuador, se caracteriza por mantener una amplia diversificación en la producción de banano de acuerdo con el tamaño de la plantación; 80% de los productores manejan fincas no mayores a 30 has. Por ello, la estructura productiva del sector bananero, depende en un buen

porcentaje de los pequeños y medianos productores cuya mayoría se encuentra en la provincia de El Oro.

2.3.2. Comportamiento de las exportaciones del banano tradicional ecuatoriano

Las exportaciones de banano y elaborados han tenido un crecimiento promedio, en el periodo 2002 - 2007, del 6% en términos FOB y, del 3% en volumen. Del año 2002 al 2003 el valor de las exportaciones ascendió a USO 1.120 mil millones de dólares, mientras que en el año anterior las exportaciones de banano y elaborados fueron de USO 990 millones de dólares, lo que representa un incremento, en valor FOB, del 13%.

Cuadro N° 2

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO Y ELABORADOS				
PERIODO	VALOR FOB	TONELADAS	VARIACIÓN	VARIACIÓN
	(MILES USO)		FOB	TONELADAS
2002	990.051	4.389.649		
2003	1.120.819	4.803.249	13%	9%
2004	1.046.934	4.744.027	-7%	-1%
2005	1.109.533	4.897.151	6%	3%
2006	1.247.943	5.022.885	12%	3%
2007	1.339.921	5.357.466	7%	7%

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: La autora

Gráfico N° 3

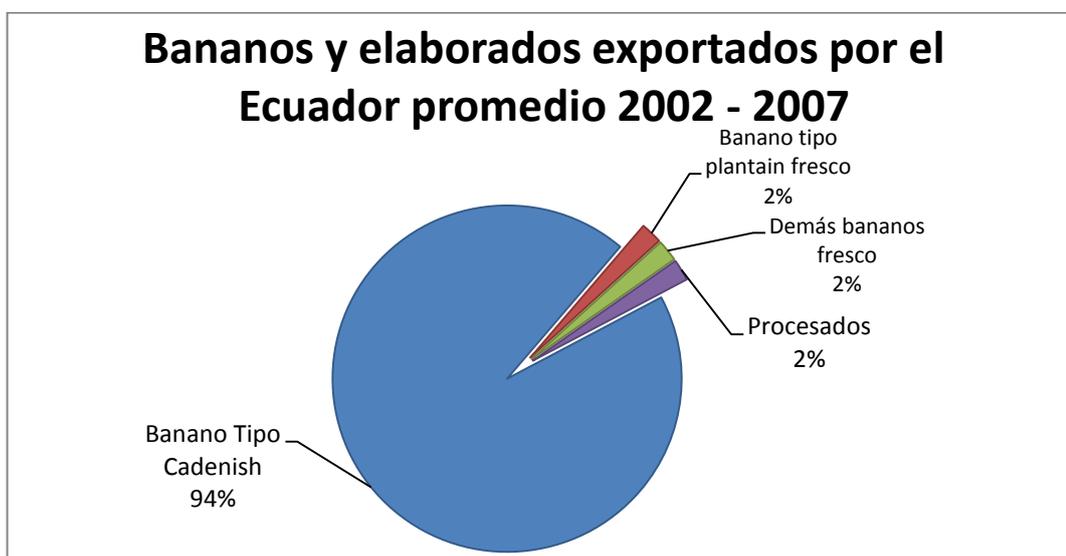
Evolución de las exportaciones de banano y elaborados



La tendencia de crecimiento se mantiene hasta el 2007, con una variación tanto del FOB y las Toneladas métricas del 7% en 1,339 millones de dólares y -5,357 TM. Como lo muestran las siguientes tablas a continuación:

El banano fresco tipo Cavendish Valery es el producto, dentro del sector del banano, que más exporta el Ecuador con una participación del 94%. Otros tipos de banano fresco representan el 2% de las exportaciones totales de banano y los productos elaborados a base de banano representan el 2% restante de las exportaciones del sector. La novedad en el 2007 es la exportación de elaborados de banano, que representa una nueva etapa de exportaciones de productos industrializados y representaron el 2% final de esta partida.

Gráfico N° 4



Fuente: BCE / SIM
Elaboración: La Autora

2.3.3. Destino de las exportaciones del banano tradicional ecuatoriano.

En el periodo 2002 - 2007, Estados Unidos, Italia, Rusia y Alemania son los principales mercados de importaciones desde el Ecuador; representan aproximadamente 80% del sector.

Chile es el único mercado, dentro de los 7 principales, que ha presentado una disminución del promedio importado desde el Ecuador en ese periodo, alcanzando un -9% en el 2007.

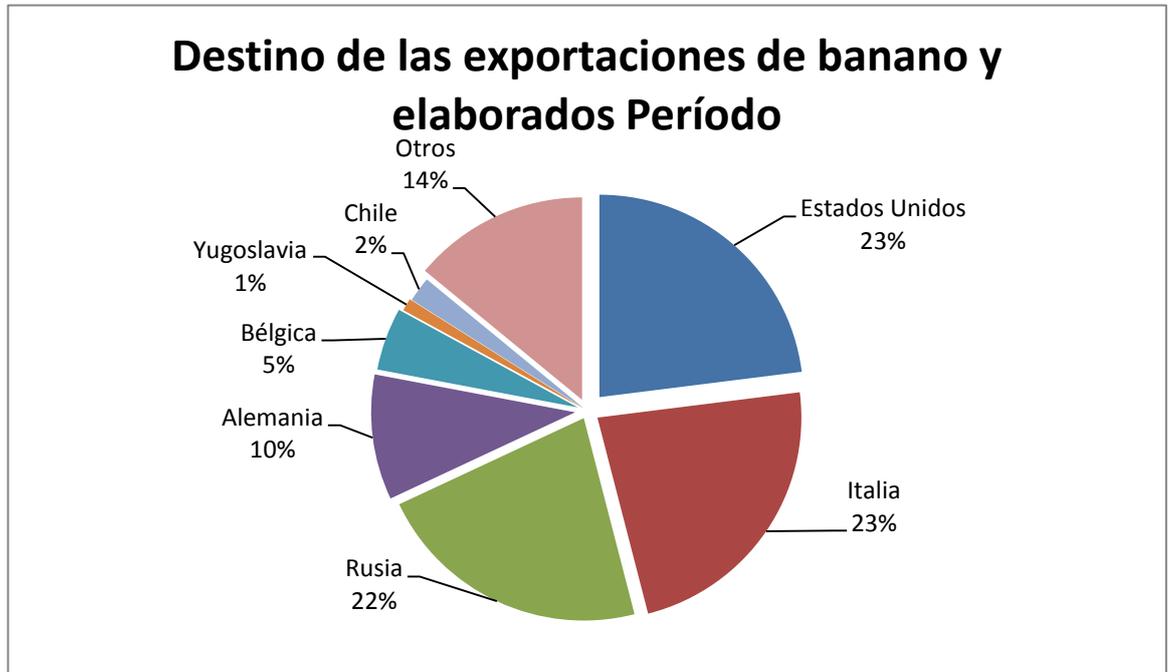
Cuadro N° 3

PAÍSES		%
Estados Unidos	327.612.693	23%
Italia	327.612.693	23%
Rusia	313.368.663	22%
Alemania	142.440.301	10%
Bélgica	71.220.151	5%
Yugoslavia	14.244.030	1%
Chile	28.488.060	2%
Otros	199.416.422	14%
	1.424.403.014	100%

Fuente: BCE / SIM
Elaboración: La autora

Gráfico N° 5

Destino de las exportaciones de banano y elaborados Período 2002-2007



Fuente: BCE / SIM
Elaboración: La autora

Los demás países tienen una tasa de crecimiento positiva que va desde el 2% en el caso de Alemania, hasta el 9% en el caso de Bélgica.

2.3.4. Principales países importadores de banano tradicional.

Los principales países importadores de banano son los siguientes:

CUADRO N°4

PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE BANANO - EN MILES DE DÓLARES

Nº	PAÍSES	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	ESTADOS UNIDOS	1,430,601,000	1,429,147,000	1,357,933,000	1,371,764,000	1,471,337,000	1,478,567,000
2	BÉLGICA	577,478,000	828,510,000	1,133,285,000	1,097,485,000	1,319,784,000	1,360,236,000
3	ALEMANIA	724,376,000	822,943,000	890,111,000	954,244,000	851,258,000	878,624,000
4	REINO UNIDO	494,233,000	534,727,000	569,967,000	624,663,000	607,659,000	632,947,000
5	JAPÓN	520,639,000	543,991,000	590,485,000	586,925,000	564,562,000	575,823,000
6	RUSIA	199,605,000	272,711,000	359,864,000	451,055,000	480,681,000	490,823,000
7	ITALIA	331,939,000	382,335,000	421,456,000	467,023,000	416,59,000	433,823,000
8	FRANCIA	172,015,000	217,950,000	254,187,000	295,993,000	289,484,000	289,657,000
9	CANADÁ	160,825,000	187,442,000	181,271,000	202,795,000	223,115,000	235,087,000

Fuente: BCE / SIM

Elaboración: La autora

El principal comprador del banano en el periodo 2002-2007 fue EE.UU., con el 24%. Luego le sigue Bélgica pero con el antecedente de que este país es re exportador ya que por la ubicación estratégica del puerto de Amberes en el centro de Europa y la capacidad de sus bodegas refrigeradas, los importadores descargan el banano en Bélgica y lo distribuyen por los países vecinos aprovechando las grandes cadenas de supermercados y la gran infraestructura de vías terrestres y de ferrocarril con que cuenta Europa. Igual sucede con Alemania, aunque este país si es un gran consumidor de la fruta. Los demás países como Italia, Reino Unido y Francia si compran directamente para su consumo.²²

²² Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (2008). La Dirección de Estadísticas – Importaciones de Países. [en línea] Roma. Disponible en: www.fao.org [consulta 15-05-2008]

VENTAJAS Y RIESGOS DE EXPORTAR²³

Básicamente, en cualquier negocio que se vaya a llevar a cabo existe riesgo, pero este es mayor cuando no se planifica bien, es por este motivo que todo tipo de trámite en cuanto a exportación debe ser hecho con un amplio conocimiento de todos los procedimientos que se necesitan para hacer una comercialización exitosa.

Riesgos

- El no realizar un estudio de mercado previo a la comercialización con la finalidad de conocer los aspectos principales que caracterizan ha dicho mercado,
- El no contar con las cantidades adecuadas de exportación de nuestro producto, para satisfacer a mercados que cuentan con una demanda muy alta.
- Que la calidad de nuestro producto no cumpla con los principales requerimientos del consumidor, tomando en consideración que competimos en mercados altamente exigentes.
- Estar seguro que la empresa con la que vamos a comercializar, sea seria, responsable de asumir sus obligaciones de adquirir al producto exportado como se acordó inicialmente y sobre todo que cuente con un alto nivel de competitividad en el mercado tentativo con el fin de tener un comprador eficiente para el manejo de nuestra oferta.

²³ INTERNET www.fedexport.org.ec

Existen otros aspectos que no podemos dejar de lado como son:

- Conocer las diferentes formas por medio de las cuales una persona hace el pago de una transacción comercial.
- El tipo de empaque y embalajes que se utilizan para enviar la mercadería debe ser adecuado dependiendo el nivel si el producto es predecible.
- Conocer los diferentes medios de transporte a utilizarse con el fin de que la entrega del producto se la realice durante el tiempo acordado.
- Y principalmente tener un adecuado conocimiento de los procesos del comercio internacional para evitar futuras percances.

Ventajas:

Pueden ser muchas dependiendo como se realice la comercialización,

- Alcanzar una posición ventajosa en los mercados internacionales
- Generar ventaja de su empresa frente a la competencia.
- Generar fuentes de empleo.
- Ayuda a la economía interna del país exportador
- Mejor aprovechamiento de la capacidad instalada.
- Acumulación de experiencia en cuanto a como realizar una comercialización exitosa.
- Incrementar el nivel de tecnología utilizado en la elaboración de los productos, conociendo los existentes en mercados internacionales, con el fin de implementar cada día nuevas técnicas de producción que resultan más competitivas.

Es por este motivo que el exportar no es simplemente vender un producto por primera y única vez, sino por el contrario es el establecer la primera comercialización dando paso a otras indefinidas, por lo que es necesario tratar cada día que sea el mejor del mercado.²⁴

FACTORES DETERMINANTES PARA LA SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES²⁵

Para analizar el entorno mercadotécnico internacional: antes que nada, una empresa debe entender a fondo este entorno. Ya no es el mismo de hace 20 años, se ha globalizado y muchas empresas se han consolidado como potencias en todo el mundo. Se debe entender cómo se maneja el comercio internacional y las condiciones necesarias para entrar en los muchos mercados por lo que hay que considerar muchos aspectos como: los factores geográficos, factores socio-políticos, factores económicos, tecnológicos y culturales para poder concretar una negociación.

2.3.5. Arancel aplicado a la importación de banano en la UE en el periodo 2002 - 2007

En el periodo 2002- 2005, el sistema de cuotas en la Unión Europea regulaba las importaciones (menos en Suiza).

Las empresas en la Unión Europea necesitaban un permiso de importación, la cual les permitía importar una cantidad determinada de banano (orgánico y/o convencional) bajo una cuota con un arancel de aproximado de 20%. Esta

²⁴ **CENTRO** de Comercio Internacional UNCTAD/GATT. Manual de Distribución Física Internacional. Segundo volumen año 2002. Pág. 84.

²⁵ INTERNET: www.ecuadorexporta.org

medida de la Unión Europea, fue formulada con el objetivo de proteger a las antiguas ex colonias de África, Caribe y el Pacífico (ACP; Camerún, Jamaica, Costa de Marfil, Islas Windward) y a su propia producción (Madeira, Islas Canarias) de las importaciones provenientes de otros países.

Estas cuotas estaban distribuidas en diferentes compañías, donde las grandes transnacionales son las que tenían una mayor cuota de importación (sin diferenciar si es orgánica o no). Compañías que no tenían una cuota podían importar a través de un proceso especial donde pagan un arancel más alto.

Esto hacía encarecer el producto y consecuentemente no competían con las compañías que importaban bajo una cuota determinada.

Pero a partir del mes de enero de 2006 la Unión Europea modificó su sistema de contingentes arancelarios de importación, que fue sustituido por un arancel único de 176 euros por tonelada para los países NMF (Nación Más Favorecida). El nuevo sistema incluye un contingente de importación libre de impuestos de 775.000 toneladas que se reserva para los países ACP (África, Caribe y Pacífico), donde la gran parte se adjudica en régimen de "primero en llegar primero atendido". Los datos preliminares emitidos por la Unión Europea indican que los volúmenes de importación y los precios internos no habrían cambiado en forma significativa durante el primer trimestre de 2006 con relación al mismo período de 2005. Sin embargo, es difícil determinar si ello se debió a la situación de oferta mundial o al nuevo sistema de importación.

Esta situación del nuevo arancel motivo un reclamo de Ecuador en la OMC y el 16 de noviembre de 2006, el Ecuador solicitó la celebración de consultas de conformidad con el párrafo 5 del artículo 21 del ESO y el artículo XXIII del GATT de 1994. El 28 de noviembre de 2006, el Ecuador presentó una solicitud revisada de celebración de consultas de conformidad con el párrafo 5 del artículo 21 del ESO y el artículo XXII del GATT de 1994, lo cual fue aceptado en

la OMC, y a partir de esa fecha se han dado varias resoluciones que culminó otorgándole la razón a Ecuador.

En consecuencia, y tras haber examinado las alegaciones sustantivas planteadas por el Ecuador, así como las defensas invocadas por las Comunidades Europeas, el Grupo Especial llegó a la conclusión de que, mediante su actual régimen para la importación de bananos, establecido en el Reglamento (CE) N° 1964/2005 del Consejo, de 29 de noviembre de 2005, incluidos el contingente arancelario libre de derechos para bananos originarios de países ACP y el arancel NMF fijado actualmente en 176 euros por tonelada métrica, las Comunidades Europeas no habían aplicado las recomendaciones y resoluciones del OSD.

El Grupo Especial recomendó que el Órgano de Solución de Diferencias pidiera a las Comunidades Europeas que depusieran las medidas incompatibles en conformidad con las obligaciones que les corresponden en virtud del GATT de 1994.

2.4. La oferta mundial de banano orgánico.

Los mayores productores mundiales de banano orgánico se encuentran en América Latina. Según análisis de CIMS, la oferta Latinoamericana de banano orgánico está en aumento y se estima que en el periodo 2002-2004 se produjeron en América Latina entre 50.000 TM Y 70.000 toneladas y en el año 2004- 2007 entre 250,000 y 300,000 toneladas de banano orgánico fresco, proveniente principalmente de República Dominicana, Ecuador y Perú. Se estima que el crecimiento de las exportaciones de banano orgánico continuara en los próximos años pero a menor ritmo dado que la primera ola de conversión a orgánico ha pasado y el número de empresas en transición es más baja que en el pasado.

2.4.1. La demanda mundial de banano orgánico

La Unión Europea es el mayor demandante del banano orgánico con un 40% del mercado, le sigue USA-Canadá, con el 30%, y Japón con el 10%. Las importaciones USA-Canadá, superaron las 100.000 toneladas (5,5 millones de cajas) del 2005 al 2007, manteniendo un crecimiento del 1,5% del total de banano importado, mientras que la UE supera las 160.000 toneladas (8.8 millones de cajas), manteniendo su crecimiento del 3,3% de las importaciones totales.

2.4.2. El Mercado de banano orgánico en Europa.

República Dominicana provee casi la mitad de bananos orgánicos demandados en la Europa Occidental. Por otro lado, Ecuador y Brasil están trabajando fuertemente en posicionarse como proveedores principales de esta fruta mientras que países como Costa Rica juegan un papel secundario en la producción total de banano orgánico fresco.

Algunos expertos han mencionado que en la actual situación del mercado, la oferta no cubre la demanda de banano orgánico existente, la misma que es de un 25% mayor que la oferta de acuerdo las estimaciones de los

importadores. Esta situación de bajo suministro es causada por el sistema de cuotas en la Unión Europea que regula las importaciones (en Suiza no hay una cuota límite de importación).

Las empresas en la Unión Europea necesitan un permiso de importación, el cual les permite importar una cantidad determinada de banano (orgánico y/o convencional), bajo una cuota con un arancel de aproximado de 20%. Esta medida de la Unión Europea, fue formulada con el objetivo de proteger a las antiguas ex colonias de África; Caribe Y el Pacífico (ACP; Camerún, Jamaica, Costa de Marfil, Islas Windward) y a su propia producción (Madeira, Islas Canarias) de las importaciones provenientes de otros países.

Según expertos, las transnacionales como Chiquita, Dole y Bonita ya han iniciado proyectos orgánicos para cubrir la demanda de banano orgánico fresco solicitado en la Europa Occidental.

Foto Nº 3

Banano Orgánico



Chiquita ya cuenta con fincas propias en Latinoamérica las cuales están bajo una etiqueta de producción que toma en cuenta aspectos sociales y de protección de la naturaleza de una manera sustentable, este sello es otorgado por la organización "Rainforest Alliance".

El volumen de producción de banano orgánico sigue siendo una limitante en

algunos países proveedores por las siguientes razones: falta de infraestructura y logística adecuada para el manejo de banano fresco, la cantidad de áreas orgánicas actuales no dan abasto a la demanda, falta de organización y manejo profesional de cooperativas, por último no hay una adecuada red de contactos y relación entre los productores y los importadores.

Es importante que la importación de banano orgánico esté ligada al comercio justo y según la Federación Internacional de Organizaciones del Comercio Justo (FLO), en Europa el volumen total de ventas de banano de comercio justo fue de casi 77,000 toneladas para el 2004. Es decir más del 50% de incremento de volumen de venta del producto que se dio entre 2003 al 2004. De las 77 mil toneladas aproximadamente 23,000 toneladas fueron orgánicas.

El banano orgánico de comercio justo continúa siendo la fruta de mayor volumen de ventas, con una cuota de mercado creciente y dinámico dado en la mayoría de los países Europeos, pero Suiza es el país con mayores importaciones de banano de comercio justo siguiéndole el Reino Unido. En el mercado de comercio justo existe la tendencia de ofrecer el banano con doble etiqueta, orgánico + comercio justo. Sobre todo, los supermercados europeos, muestran interés en completar su surtido con banano fresco para el consumo directo bajo estos dos estándares.

Los principales mercados, para banano orgánico + comercio justa son; Suiza, el Reino Unido, Holanda, Finlandia, y Austria. Estos bananos frescos no son negociados en las bolsas internacionales, de ahí que la relación de oferta y demanda son ligeramente influenciadas por algunos factores naturales como el clima que se da tanto en el sur como en el norte de los países productores y determinan de cierta manera el precio de la fruta, comparado con el precio del banano convencional los productores orgánicos obtienen un precio Premium de aproximadamente 40% adicional.

A nivel de menudeo, los bananos orgánicos son ofrecidos en las cadenas de

supermercados como también en las tiendas especializadas. En Europa, los supermercados son los que marcan la pauta del comercio de banano orgánico y de comercio justo. Para que los bananos puedan ser aceptados como orgánicos deben de cumplir con el reglamento de la Unión Europea (CE N°2092/91) Y el reglamento de Suiza sobre la producción orgánica respectivamente. Además debe ser necesario cumplir con algunos estándares privados como el de la BIOSUISSE, el de Eurepgap y otros con la finalidad de alcanzar los mercados Europeos. En el caso de banano de comercio justo se debe cumplir desde la producción hasta la comercialización con los criterios y estándares del comercio justo.²⁶

2.4.3. Preferencias de los consumidores y compradores de la UE.

Los consumidores de productos orgánicos en la UE tienden a escoger estos productos tanto por motivos de salud, como por preocupación por el medio ambiente y son ligeramente menos exigentes en cuestiones de calidad y apariencia que el mercado de EE.UU.

Ambos mercados prefieren la fruta del grupo Cavendish. Sin embargo en el mercado de UE ha tenido más éxito por la introducción de otras variedades en pequeños volúmenes de producción.

El éxito del banano con sello orgánico y Fairtrade en UE se debe a la preocupación de esta población por la justicia social y el trato justa a los trabajadores.

2.4.4. Canales de comercialización del banano orgánico.

Por lo general, las empresas que comercializan banano orgánico manejan la línea completa de comercialización de frutas tropicales, existe gran especialización ya sea en el manejo de frutas frescas o procesadas. El común denominador en la comercialización de frutas tropicales orgánicas en la UE

²⁶ Bioversity International (2008) Comercio Justo. [en línea]. Francia. Disponible en: [http://musalit.inibap.org/resume.php?idselect=10932&lang=es\[consulta](http://musalit.inibap.org/resume.php?idselect=10932&lang=es[consulta) 12-06-2008]

continúa siendo el alto grado de concentración que resulta del reducido número de empresas que participan en la actividad, pero hay que resaltar que las cadenas de comercialización de frutas orgánicas son las que más adquieren el banano orgánico y lo distribuyen en sus locales que tienen por toda Europa.

En la UE existen alrededor de 20 empresas involucradas en la importación y distribución de frutas orgánicas frescas y otras 20 de frutas orgánicas procesadas. No obstante, existen otras empresas líderes que cubren gran parte del territorio europeo.

A nivel minorista en países como Alemania alrededor de un 70% de los productos orgánicos se vende en comercios especializados, mientras que en otros grandes mercados como el Reino Unido, Francia y Suiza, los supermercados dominan la venta de productos orgánicos.

2.5. Certificación Eurepgap

A partir del 1 de enero del 2004, las principales cadenas de supermercados en la Unión Europea dieron preferencia a los proveedores de frutas y vegetales frescas que cuenten con la certificación Eurepgap (Certificación de buenas prácticas agrícolas, que es un nuevo estándar desarrollado por y para las grandes cadenas de supermercados europeos). Si bien es cierto que esta certificación no es de carácter obligatorio para los productores, sin embargo tienen preferencia por parte de las cadenas de supermercados al momento de seleccionar sus proveedores.

El objetivo de la certificación Eurepgap es la de brindar confianza al consumidor final sobre la calidad, seguridad y procedencia de los alimentos, mediante la responsabilidad en el uso de agro químicos, medio ambiente, salud y seguridad de los trabajadores agrícolas, además de mantener un control de los grandes riesgos en los alimentos como los riesgos biológicos, físicos y químicos.

La certificación incluye la revisión y análisis de diversos aspectos tales como: trazabilidad, mantenimiento de registros, variedades y patrones, historial y manejo del sitio, gestión del suelo y sustratos, fertilización, riego, protección de cultivo, recolección, tratamiento pos cosecha, gestión de residuos, salud y bienestar laboral, medio ambiente, reclamos y auditorías internas.²⁷

2.6. Aranceles para el banano.

Las barreras arancelarias para el sector del banano se presentan en el siguiente cuadro:²⁸

Cuadro Nº 5

ARANCEL EQUIVALENTE AD-VALOREM PROMEDIO PARA EL BANANO Y ELABORADOS				
Principales importadores mundiales	PARTIDA			
	0800300	081190	110630	200899
Estados Unidos	0.00%	0.00%	0.00%	0.00% ¹⁰
Alemania	17.39%	2.19%	0.00%	1.34%
Bélgica	22.39%	1.72%	0.00%	0.62%
Japón	10.00%	9.33%	10.00%	10.96%
Reino Unido	15.15%	0.89%	0.00%	0.96%
Italia	18.77%	3.61%	0.00%	1.48%
Rusia	5.76%	7.50%	7.50%	10.55%
Francia	19.07%	2.04%	0.00%	1.30%
Canadá	0.00%	8.87%	0.00%	4.00%
Holanda	23.68%	2.78%	0.00%	1.56%
Suecia	15.36%	1.79%	0.00%	0.95%
Polonia	27.20%	3.38%	0.00%	1.10%
Austria	18.00%	2.12%	0.00%	1.21%
Corea del Sur	30.00%	30.00%	0.00%	45.00%
República Checa	26.38%	2.61%	0.00%	1.20%
Irán	70.00%	45.00%	40.00%	50.00%
Portugal	20.47%	2.58%	0.00%	1.10%
China	10.00%	30.00%	20.00%	16.67%
España	21.49%	1.56%	0.00%	1.24%
Suiza y Liechtenstein	12.07%	0.00%	1.70%	5.12%

Fuente: MAC
MAP
Elaboración: La Autora

²⁷ Ídem

²⁸ Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas. (2006) Productividad. [En línea] Disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/5/productividad.htm> [consulta 14-06-2008]

2.4.7. Preferencias arancelarias que otorga la UE a Ecuador

Las preferencias arancelarias son medidas que otorga la UE para un acceso privilegiado a los bienes importados desde un país con respecto a los bienes de los restantes, normal mente por medio de aranceles más bajos, preferenciales, o mediante el levantamiento de cuotas y restricciones cuantitativas. Las preferencias en el comercio internacional están generalmente ligadas a compromisos políticos, a prácticas bilaterales o a acuerdos de integración.²⁹

En el caso del banano convencional, orgánico y de comercio justo el Ecuador obtuvo un fallo favorable al reclamo que mantiene en la OMC (Organización mundial del Comercio) respecto al arancel que cobra la UE, donde se sentenció que se deben bajar estos aranceles lo más pronto posible lo cual no ha ocurrido y la UE está demorando la aceptación del fallo. Otro de los puntos que maneja el Ecuador, es que en las nuevas preferencias arancelarias (SGP Plus) otorgadas por la UE, consta que las frutas tropicales que mantienen un arancel bajo e inclusive cero y el banano que es una fruta tropical está incluida en ella, pero se alega que se está afectando a un producto sensible para sus colonias, en este caso el banano.

2.8. La producción de banano orgánico en el Ecuador.

En el Ecuador se están desarrollando desde varios años cultivos orgánicos, en tierras y plantaciones libres del uso de químicos sintéticos o a partir de la transición de cultivos convencionales, usándose técnicas como cultivos asociados y la rotación de cultivos (de ciclo corto), entre otras.

Las áreas cultivadas de la fruta en el Ecuador reportaron un crecimiento del

²⁹ Consejo de Comercio Exterior e Inversiones. (2008) Ley de Preferencias Arancelarias Europeas. [en línea] Ecuador. Disponible en: http://www.comexi.gov.ec/docs/ley_pref_europea.doc [consulta 22-05-2008].

290% en el periodo comprendido entre el año 2003 y el 2007, al punto que se estima que existen unas 15.000 hectáreas certificadas orgánicas según estándares internacionales (incluido las certificadas en transición y de recolección, silvestre), pertenecientes a unos 6.000 productores comprendidos, entre empresas y pequeños productores asociados de las provincia del Guayas, El Oro, Los Ríos principalmente.

La mayoría de la producción certificada es destinada para la exportación a Europa, Estados Unidos y Japón, debido a los mejores precios y/o el reducido mercado interno y regional para los productos orgánicos.

Es importante aclarar que la certificación orgánica es la más exigente en términos de la producción agrícola que otras certificaciones, ya que se basa en una filosofía holística de agricultura muy diferente a la agricultura convencional.

La Agricultura ecológica u orgánica es un sistema holístico de gestión de la producción que fomenta y mejora la salud del agro ecosistema, y en particular la biodiversidad, los ciclos biológicos y la actividad biológica del suelo. Los sistemas de producción orgánica se basan en normas de producción específicas y precisas cuya finalidad es lograr agro-ecosistemas que sean sostenibles desde el punto de vista social, ecológico y económico.

2.8.1. Exportación del banano orgánico por el Ecuador período 2003-2007.

La oferta exportable ecuatoriana se encuentra cada día más involucrada en temas medioambientales. No es un noticia escuchar que el nicho de productos ecológicos se expande en los mercados internacionales y que los consumidores han desarrollado una conciencia ecológica que los lleva incluso a pagar precios más altos por estos productos. Es aquí donde Ecuador debe buscar un sitio como país exportador de productos ecológicos.

Es importante reconocer que existe la necesidad de proteger la naturaleza, pero siempre evitando el riesgo del proteccionismo ambiental. Nuestro objetivo es que el crecimiento económico vaya de la mano con el desarrollo sustentable. El comercio ayuda a optimizar la eficiencia de los recursos y aumentar los niveles de la riqueza apoyando las actividades ambientales.

Las empresas proactivas reconocen que una mayor liberación del comercio significa crecimiento y que en la búsqueda de mercados y oportunidades para crecer deben considerar la protección del medio ambiente. Actualmente, las normas que rigen la actividad comercial y aquellas destinadas a proteger el medio ambiente están pasando a ser inseparables.

Los objetivos de la política comercial es aumentar el flujo de bienes y servicio en el mundo, facilitar el acceso a mercados mundiales y aumentar la riqueza mundial. Por otro lado, los objetivos de la política ambiental son proteger la salud y el bienestar de la humanidad, asegurar una biosfera sostenible para generaciones actuales y futuras; y proteger y mantener los recursos que generan riqueza para el presente y el futuro. Estas dos políticas son complementarias y no mutuamente excluyentes.

2.8.2. Oferta de banano orgánico, su comercialización internacional.

El principal país proveedor de banano orgánico a la Unión Europea es República Dominicana, seguida de algunos otros países de América Latina (Ecuador, México, Colombia, Honduras, y Costa Rica) y Filipina.³⁰ Los mayores proveedores de banano orgánico son las cooperativas de Ecuador, República Dominicana y Perú; y en menor proporción las Islas Barlovento.³¹

La oferta de banano orgánico en el Ecuador está localizada sobre todo en la

³⁰ <http://www.fao.org/docrep/meeting/x11495.htm>

³¹ Memorias de la III Asamblea de Productores de Banano de Comercio Justo

Provincia de El Oro; aquí los productores se han agrupado para tener facilidades de obtener la certificación de comercio y la de fruta orgánica, por ende existen en la provincia sólo dos entidades que poseen las dos certificaciones. Estas entidades son: la Asociación de productores de banano de El Guabo (ASO-Guabo) y el Grupo Agrícola Prieto (GAP) ubicado en Buenavista.

En la actualidad existe una oferta semanal de 12.000 cajas de banano orgánico comercio justo que se exportan de Ecuador a la UE. ASO-Guabo tiene potencial para unas 3.000 cajas más en los próximos 4 meses.³²

La información de la oferta se la obtuvo por la investigación de campo realizada a las dos únicas exportadoras certificadas por el sello de comercio que hay en la provincia, estas son: ASO-Guabo y Compañía Importadora y Exportadora Prieto Barriga (CIMEXPRIBA).

ASO-Guabo lleva un control de su producción agrupando a sus productores asociados de acuerdo a la zona en la que se encuentran, las mismas que a continuación las mencionaremos:

³² **RAMÍREZ, Jorge**; Presidente de ASO-Guabo.

Cuadro N° 6

Productores de ASO-Guabo

GRUPO DE PRODUCTORES DE BANANO ORGÁNICO	PRODUCCIÓN SEMANAL (cajas)
Santa Isabel de Florida	610
Progreso	660
Libertad	710
Shagal	480
Calderón	420
Palenque	390
Vivar, Muyuyacu y Florida	530
Total oferta	3800

Fuente ASO- Guabo.
Elaboración: Las Autoras

CIMEXPRIBA exporta la producción de su plantación que llega a un volumen de 6.200 cajas semanales, que junto a las 3800 cajas de ASO-GUABO consolidan la oferta de 10.000 cajas semanales que actualmente se venden en la UE.

Aparte de la producción antes mencionada existen pequeños y medianos productores que producen banano orgánico, pero no lo exportan como comercio justo, sino sólo como orgánico.

Las exportaciones de banano orgánico a partir del 2003 presentaron un apreciable incremento debido al aumento de la demanda especialmente en la Unión Europea.

Cuadro N° 7

Exportaciones de banano orgánico periodo 2003-2007

ANO	CAJAS	PRECIO	TOTAL
2003	2.080.000,00	7,00	14.560.000,00
2004	2.500.700,00	6,00	15.004.200,00
2005	4.732.000,00	6,00	28.392.000,00
2006	7.236.441,00	7,00	50.655.087,00
2007	7.434.557,00	7,00	52.041.899,00
Suman	23.983.698,0		160.653.186,00

Fuente: Agrocalidad-Magap

Elaboración: La autora

Las exportaciones de banano orgánico ecuatoriano en el año 2007 fueron de 7'434.557 cajas y va creciendo cada año.

2.8.3. Precios del banano orgánico

Actualmente el precio FOB del banano orgánico es alto, aunque ha venido disminuyendo en los últimos años hasta alcanzar el precio actual donde ha llegado a cierta estabilidad.

Este precio puede disminuir ligeramente en los próximos años, dado el aumento en la oferta de banano orgánico, aunque esta tendencia puede ser compensada por el aumento previsto en la demanda.

El precio FOB de banano orgánico cayó a un precio promedio de menos de USD. 7.00 por caja de 18.2 Kg. en el período 2002 - 2005 (FAO, Banano: Nota Informativa 2005). Según datos recopilados por CIMS en el primer trimestre del 2006, los precios promedios FOB se mantuvieron similares (\$6.95 FOB), sin embargo se observó una diferencia en el precio reportado por los productores, donde el origen y las características de la fruta fueron los

factores que más influyeron en el precio, en el 2007 oscilaba según la temporada entre \$5.40 y \$8.5 (FOB). El precio FOB para la fruta orgánica se encuentra generalmente por encima del precio de la fruta convencional en los países productores conforme lo explicaré a continuación:

Los precios del banano orgánico son determinados por FLO, así como también son controlados todos los actores de la cadena para que respete el precio mínimo pagado del supermercado al importador, al exportador y éste a su vez al productor.

El precio mínimo que el importador debe cancelar al exportador es \$ USD 9.00 FOB por caja, en algunos casos el exportador lo negocia en \$ USD 9.50 FOB conforme a oferta y demanda. A continuación se detalla cómo se distribuye el precio de la caja y el premio que se otorga en el caso de agrupaciones de pequeños productores de la fruta:

Cuadro N° 8
Distribución del Precio FOB

Descripción	Descuentos	Precio por caja
Precio FOB		\$9.00
Gastos Operativos	\$ 2.00	
Premio a la Corporación	\$ 1.00	
Premio al Productor	\$ 0.75	
Total de Descuentos		- \$ 3.75
Precio al Productor		\$ 5.25
Premio al Productor		+\$ 0.75
Total recibido por productor		\$ 6.00-

Fuente: ASO- Guabo
Elaboración: La Autora

El \$ USD 1,00 del premio debe quedarse en la agrupación de los productores, para utilizarlo en programas ambientales, sociales, salud y educación para beneficio de todos los pequeños productores y trabajadores.

Rudi Pfeifer de la organización de ferias comerciales Banafair (Alemania), declaró que sobre todo los pequeños agricultores estaban ya sufriendo por la caída de los precios del banano orgánico. La verdadera sustentación debe incluir un criterio orgánico al igual que un criterio social. Es por esto que se diferencia la comercialización del banano orgánico comercio justo del banano solamente orgánico: el respeto del precio mínimo a los pequeños productores miembros al FLO.

CUALIDADES DEL BANANO ORGÁNICO ECUATORIANO

La diferencia fundamental entre el banano convencional y el orgánico está en la cantidad y el tipo de productos agroquímicos que se utilizan en la producción y empaque, está en la técnica de plantación, de seguimiento, de desarrollo, de corte, empaque y transporte marítimo. Es decir, de ningún modo, el banano orgánico es un banano silvestre, descuidado. Este producto necesita mucho más cuidado que el convencional.

Existen materiales reactivos en los procesos de producción del banano convencional que no se pueden utilizar en la producción de banano ecológico, que están totalmente prohibidos, y esto obliga a generar nuevos métodos y a ingeniar sistemas y, también, productos alternativos; por ejemplo, el fungicida que se utiliza para el látex en el banano convencional está prohibido para el banano ecológico. En este caso, para combatir el látex, se utilizan compuestos a base de jugo de limón o de toronja, de polen o de miel de abeja; es decir, una gran variedad de productos que no son nocivos para la salud del consumidor.

El banano orgánico de plantaciones con biodiversidad (siembras como cacao, cítricos entre las plantas de banano) tiene menos problemas de plagas; por

esto su aspecto estético no se ve afectado como se presenta en el banano orgánico de plantaciones en monocultivo.

Por todo lo expuesto las características del banano orgánico son las siguientes:

- Contenido nutricional: El banano orgánico no contiene químicos en su composición.
- Tamaño: el banano orgánico es relativamente más pequeño que el convencional.
- Aspecto estético: Esto es un factor negativo, ya que su aspecto presenta leves manchitas cafés, por lo que su color no es tan uniforme como el que presenta el convencional.
- Grado de maduración: el orgánico posee un grado de maduración más acelerado que el convencional, por lo que al llegar a puerto de destino presenta problemas.

2.8.4. PRESENTACIÓN DEL BANANO ORGÁNICO

En lo que respecta a la presentación que exige el mercado internacional, se ha investigado que este mercado es muy exigente a la hora de comprar el producto porque se pone especial interés en el empaque.

Requerimientos y especificaciones técnicas para el ingreso de banano orgánico a la Unión Europea.

Las especificaciones técnicas para exportar banano orgánico a Estados Unidos y Europa son las siguientes:

- Caja 22XU = 18,14 kilogramos.
- Empaque al vacío de la fruta, utilizando funda al vacío.
- Mínimo 7,5 pulgadas de largo del dedo de banano.
- Máximo 9 pulgadas de largo del dedo de banano.
- No se acepta saneo de la fruta.
- Máximo 4 cuñas de banano por caja.
- Las cajas deben ser transportadas en contenedores de 40 pies.
- El contenedor tendrá máximo 960 cajas estivadas en su interior.

La caja debe tener los sellos de orgánico y comercio justo. Entre los documentos de acompañamiento deben estar los certificados emitidos por la certificadora internacional de productos orgánicos y el certificado de FLO.

Los supermercados de EEUU y Europa, a partir del 2008, exigirán otro requisito al banano de importación que es el certificado Retailer Produce Working Group Iniciativa Comercial. Es un sistema de calidad para el sector agrícola, por eso necesita la certificación del producto en proceso basada en los estándares 45011/SO 65.³³

Disposiciones de la Organización Mundial de Comercio y legislación de la UE.

El debate sobre el nuevo Sistema imperante, norteamericano y Europeo no ha suscitado aún la cuestión de cómo hacer sostenible la producción y el comercio del banano. Aunque éste pretende garantizar el acceso al mercado de los bananos de algunos países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP) - a veces producidos en mejores condiciones que sus iguales latinoamericanos- no prevé ningún mecanismo específico para tratar este

³³ **DARDAINE**, Emilie; Memorias de la III Asamblea de Productores de Banano, 9 a 12 de Diciembre de 2002, Ecuador.

tema. En la actualidad, los operadores de comercio de banano orgánico, por ejemplo, están todavía en la categoría de "recién llegados" y como tales, han de comprar las licencias a los operadores que ya están establecidos. Esto supone un costo extra que hace que los bananos orgánicos encuentren aún mayor dificultad para competir en el mercado mundial.

UE y sus socios han llegado en los últimos dos años a la conclusión de que la producción sostenible podría ser tratada de las siguientes maneras:

- Mejorando el acceso al mercado de más operadores "sostenibles", aplicando una cuota específica para los bananos orgánicos que estén fuera de la cuota arancelaria actual;
- Adoptando un sistema de distribución de licencias que dé igualdad de oportunidades a todos los operadores para acceder a éstas;
- Incorporando unas cláusulas sociales y medioambientales mínimas en los acuerdos de comercio.

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL DE CALIDAD

La certificación internacional de calidad para que ingrese el banano orgánico a EEUU y Europa, se basa en el cumplimiento de las siguientes misiones:

- Promover la competitividad y el acceso a los mercados.
- Promover el cambio tecnológico y/o rescate de técnicas sostenibles.
- Promover la prevención y la calidad ambiental.

Certificación Orgánica en el Ecuador (BCS)

El servicio de certificación en el Ecuador es actualmente ofrecido por agencias certificadoras europeas, norteamericanas y latinoamericanas. Una que otra

cuenta con inspectores locales capacitados. Las primeras certificaciones de productos orgánicos datan de 1994. Las certificadoras activas en el país son BCS (alemana, 70 - 80% del mercado de certificación en el Ecuador), OCIA (EE.UU.), Biolatina (5 países sur y centroamericanos), Ecocert (francesa) y Naturland (alemana).

No existe un ente certificador nacional. La Corporación de Productores Biológicos (PROBIO), que certificaba hasta hace poco, según normas propias - no reconocidas internacionalmente - para sus miembros, ha dejado de hacerlo y optó en buscar alianzas en el país para promover un ente certificador nacional independiente. Este proyecto se justificaría especialmente si el mercado interno sea lo suficientemente interesante para establecer un sistema de certificación con precios locales más accesibles para el pequeño productor, mientras que las experiencias con certificadoras propias en países como Argentina, México o Bolivia muestran que es difícil ofertar este servicio a precios más bajos que las internacionales, y también porque la acreditación ante los organismos reguladores en los mercados de destino es costosa.³⁴

Para que un cultivo de banano convencional obtenga la certificación de orgánico tiene que estar en un proceso de transición al menos tres años antes de la primera cosecha. La certificadora decidirá que dicho período en ciertos casos, se prorrogue o se reduzca.

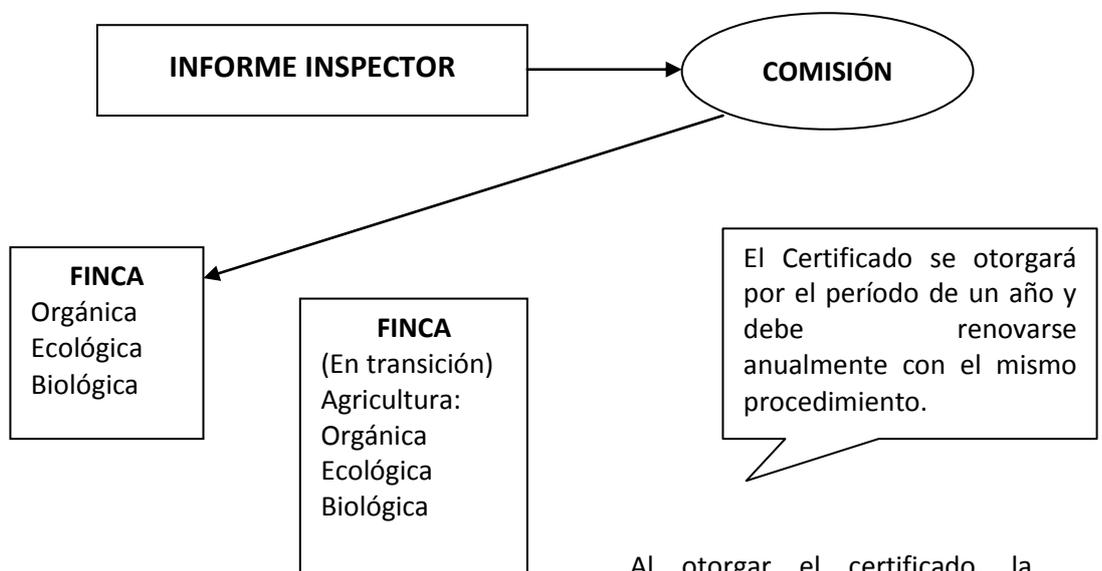
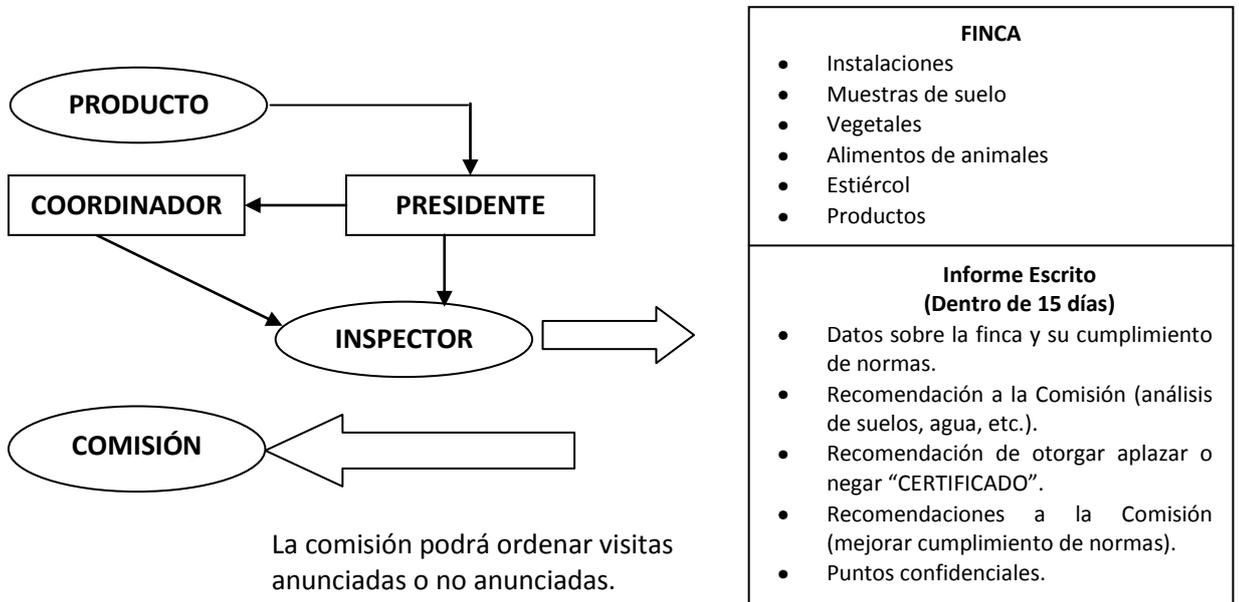
Las indicaciones referentes a la transición en el producto, al comercializarlo solamente, están permitidas cuando los productos estén compuestos por un único ingrediente de origen agrícola y después de un período de transición de 12 meses antes de la cosecha.

³⁴ <http://www.sniaecuador.org/internas/certificadoras.htm>

La etiqueta "ECO" deberá constar en un producto en que el 100% de sus ingredientes agrarios sean ecológicos.

PROCESO DE CERTIFICACIÓN

Condiciones del Etiquetado



Al otorgar el certificado, la CERTIFICADORA firmará un convenio con el productor, donde se establecerán los derechos y deberes ligados a la Certificación.

2.8.5. Exportaciones de banano orgánico por compañía en los años 2003-2007.

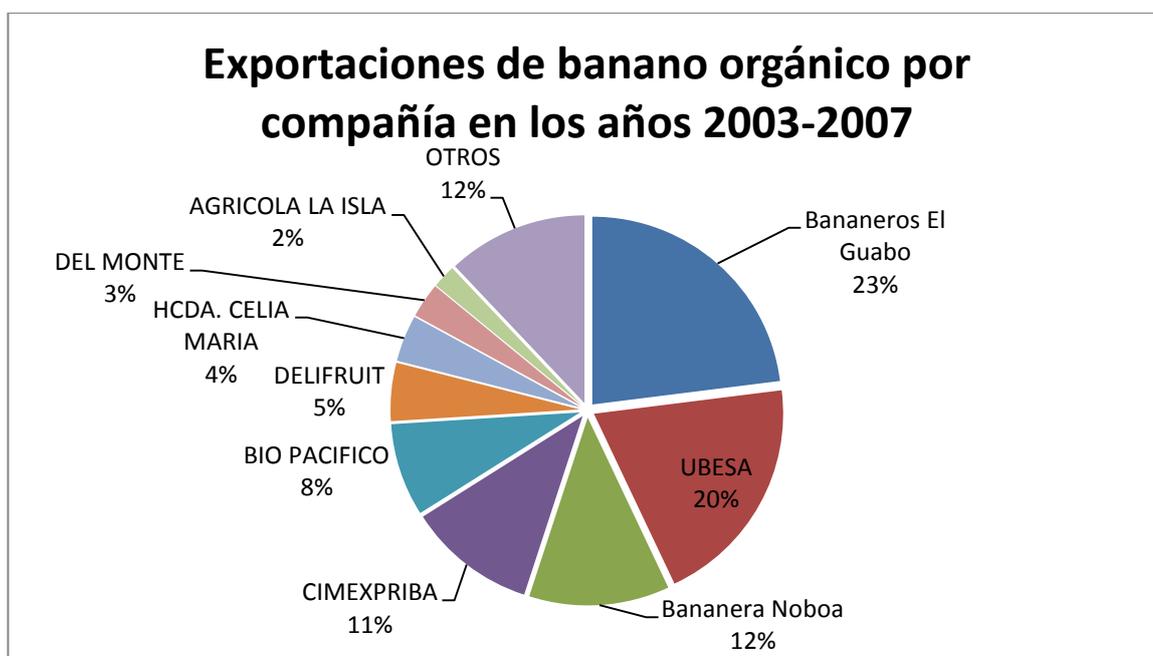
Las compañías que exportaron entre el año 2003 al 2007 fueron las siguientes:

Cuadro N° 9

COMPAÑÍA	CANTIDAD DE CAJAS
BANANEROS EL GUABO	1.616.645
UBESA	1.496.037
BANANERA NOBOA	896.259
CIMEXPRIBA	814.481
BIO PACIFICO	612.418
DEUFRUIT	354.018
HCDA. CELIA MARÍA	330.999
DEL MONTE	231.317
AGRÍCOLA LA ISLA	169.198
OTROS	913.185
SUMAN	7.434.557

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE
Elaboración: La autora

Gráfico N° 6



Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE
Elaboración: La autora

El gráfico nos señala por compañía; así la Asociación de bananeros de El Guabo está en primer lugar con 1'616.645 (22%) del total, después le sigue UBESA con 1'496.037 cajas (20%), en tercer lugar NOBOA con 896.259 cajas (12%), en cuarto lugar CIMEXPRIBA con 814.481 cajas (11%), en quinto lugar BIO PACIFICO con 612.418 cajas (8%), en sexto lugar DELIFRUIT con 354.018 cajas (5%), en séptimo lugar HCDA. CELIA MARÍA con 330.999 cajas (5%) en octavo lugar la empresa DEL MONTE 231.317 cajas (3%) en noveno lugar AGRÍCOLA LA ISLA con 169.198 cajas (2%) y finalmente otros exportadores pequeños, que en conjunto suman 913.185 cajas (220/0) entre las más importantes.

2.8.6. Exportaciones de banano orgánico por marca desde el año 2003-2007.

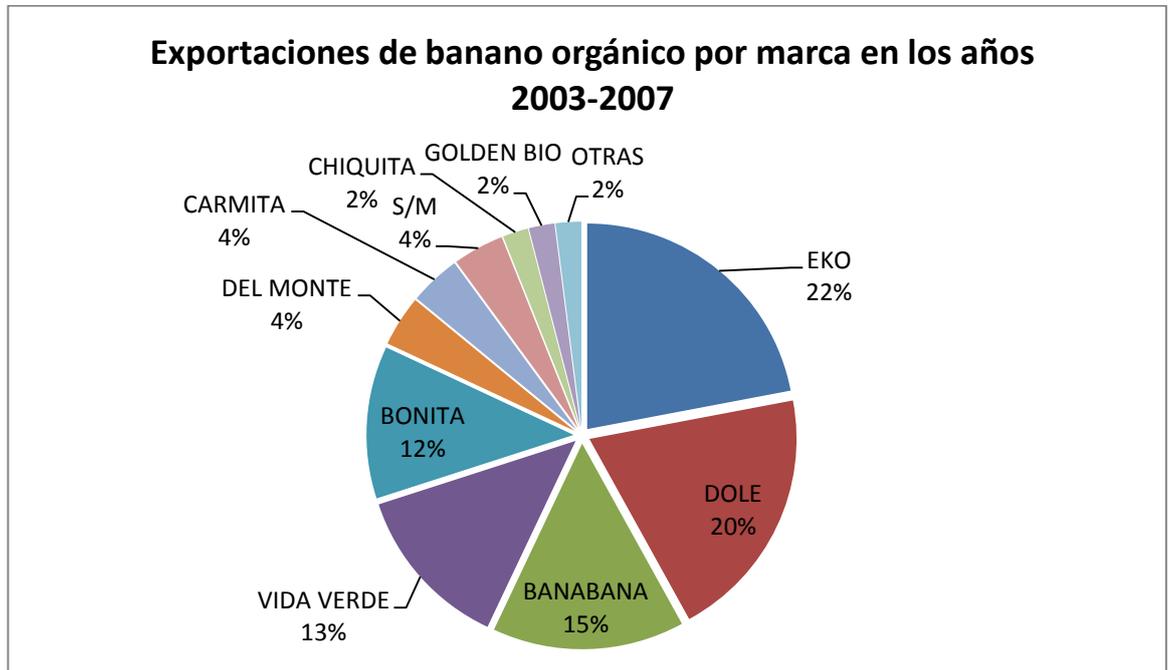
Existen muchas marcas de banano orgánico en el mercado, las transnacionales usan las ya conocidas DOLE, BONITA, DEL MONTE, CHIQUITA, GOLDEN B, etc., mientras la de la marca EKO es la de mayor exportación y corresponde a una organización europea de productos orgánicos.

Cuadro N° 10

MARCAS	CANTIDAD DE CAJAS
EKO	1.634.470
DOLE	1.496.037
BANABANA	1.111.524
VIDA VERDE	946.870
BONITA	896.259
DEL MONTE	332.835
CARMITA	315.779
S/M	281.311
CHIQUITA	153.955
GOLDEN BIO	143.552
OTRAS	124.965
SUMAN	7.437.557

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE
Elaboración: La autora

Gráfico N° 7



Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE

Elaboración: La autora

Según el gráfico, tenemos que la marca EKO ocupa el primer lugar con 1'634.470 (22%) del total, después le sigue DOLE con 1'496.037 cajas (20%), en tercer lugar BANABANA con 1'111.524 cajas (15%), en cuarto lugar VIDA VERDE con 946.870 cajas (13%), en quinto lugar BONITA con 896.259 cajas (12%), en sexto lugar DEL MONTE con 332.835 cajas (4%), en séptimo lugar CARMITA con 315.779 cajas (4%) en octavo lugar S/M 281.311 cajas (4%) en noveno lugar CHIQUITA 153.955 cajas, en décimo lugar GOLDEN BIO 143.552 (2%) y finalmente otras marcas que en conjunto suman 124.965 cajas (2%) entre las más importantes.

En cuanto a los destinos de las exportaciones ecuatorianas de banano orgánico observamos que la zona de Europa Norte está en primer lugar con 4'593.392 cajas (52%), en segundo lugar la zona del pacifico con 1'615.100 cajas (22%), en tercer lugar la zona del Atlántico USA con 791.239 cajas

(11%), en cuarto lugar la zona del Mediterráneo con 227.047 cajas (3%), en quinto lugar ASIA con 138.759 cajas(2%), en sexto lugar el Medio Oriente con 40.585 cajas, en séptimo lugar Oceanía con 29.166 cajas.

Cuadro Nº 11

ZONAS	CANTIDAD DE CAJAS
PACIFICO	1.615.100
ATLÁNTICO USA	791.239
EUROPA NORTE	4.593.392
MEDITERRÁNEO	227.047
ASIA	138.759
E. ESTE	1.248
M. ORIENTE	40.585
CONO SUR	1.021
OCEANÍA	29.166
SUMAN	7.437.557

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE

Elaboración: La autora

Gráfico Nº 8



Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE

Elaboración: La Autora

2.8.7 Perspectivas de crecimiento de las exportaciones del banano orgánico en el Ecuador.

Según los expertos, en 2012, el Ecuador se transformará en el líder mundial en la exportación de banano orgánico, por la necesidad de consumir alimentos sanos nutritivos, lo cual hace que el banano orgánico se convierta en una de las alternativas productivas que más tiende a crecer en el mundo y el Ecuador podría convertirse en líder en 2012.

En 2006, el Ecuador pasó de 120 mil a 125 mil cajas de banano orgánico a la semana, manteniendo con ello su segundo lugar en lo que a producción de este tipo de fruta se refiere a nivel de América Latina. El primer lugar lo ocupaba República Dominicana con 150 mil cajas, segundo Ecuador y después le sigue Perú con 25 mil.

Ya para el 2007 Ecuador exportó 140.000 cajas promedio a la semana y el Perú tuvo un crecimiento muy importante con 40.000 cajas semanales.

“La demanda de consumidores por la agricultura orgánica es significativa y ganó espacio desde cuando se desató la enfermedad de la vaca loca”. Pese a que la diferencia de precios entre los productos agrícolas convencionales y los orgánicos está entre 15% y 100%. De hecho, se cree que el nicho del banano orgánico, que hoy capta el 2% de la industria bananera, está en países desarrollados como los de la Unión Europea, los EE.UU. y el Japón.³⁵

Se prevé que la tendencia creciente por lo orgánico seguirá y que el Ecuador lideraría la producción del banano orgánico. La principal ventaja para ello, es que el Ecuador cuenta con tradición bananera, infraestructura, experiencia y buenas condiciones climatológicas.

³⁵ Organic Sociedad Activa (2008) La Producción Orgánica va en aumento. [en línea] Durban Sudáfrica. Disponible en: [http://organicsa.net/\[consulta 02-03-2008\]](http://organicsa.net/[consulta 02-03-2008]).

Las perspectivas del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (ICCA) orgánica es que en el 2012 alcance los \$100 billones de dólares, lo que representa un 3% de la industria total de alimentos.³⁶

Además, según un reciente informe elaborado por la cooperante alemana GTZ basada en datos del Ministerio de Agricultura y de las agencias certificadoras, las hectáreas sembradas con banano no convencional pasaron de 3.500 en el 2003, 4.719 en el 2004, 5.200 en el 2005, 13.714 en el 2006 y aproximadamente 15.000 has, el 2007 en territorio ecuatoriano.

Ese crecimiento del 290% se explica porque la certificación se ha convertido en una condición de acceso a mercados, razona Mariuxi Rovayo, del área de Calidad y Acceso a Mercados de la GTZ y además, en Europa, en los últimos años se incrementaron los productos orgánicos en los supermercados, creciendo considerablemente la demanda.

Según las certificadoras internacionales que mantienen agencias en el país, el banano orgánico es su producto estrella.

2.9. Comparación de los costos de los sistemas de producción de banano convencional y orgánico.

El período de reconversión más crítico son los primeros tres años, durante los cuales la utilidad esperada por hectárea disminuye.

Uno de los principales cuellos de botella para la reconversión es el capital de trabajo requerido para la misma y, obviamente, la asistencia técnica adecuada. De tal forma que los agricultores tendrán como objetivo atacar

³⁶ Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (2008). Perspectiva de Alimentos [en línea] Ecuador. Disponible en: <http://www.iica-ecuador.org/interna.asp?t=MapaIICA&id=37> [consulta 02-04-2008].

estas dos falencias. Otros costos son el estimado promedio en tierras adecuadas para realizar la reconversión.

El mayor obstáculo para la producción de banano orgánico es la presencia de la sigatoka negra, que suele ser difícil de combatir por los métodos de cultivo orgánico. En las zonas con baja incidencia de sigatoka, la fumigación con plaguicidas orgánicos puede ser suficiente.

Otro problema técnico de la producción orgánica es el mantenimiento de la fertilidad del suelo. En algunas zonas escasean los fertilizantes orgánicos, como el estiércol o el compost.

Por regla general, para obtener la certificación orgánica se requiere un período de conversión de tres años, durante el cual se emplean los métodos de producción orgánica sin recibir ningún sobreprecio. Los costos de producción inicial pueden ser más elevados debido a las inversiones necesarias, por lo que el rendimiento suele bajar.

Cuadro Nº 12

Costos comparativos entre sistema orgánico y convencional

RUBROS	Unidad	Costo	CONVENCIONAL		PRONASIN	
			Ciclos	Costo/Ha	Ciclos	Costo/Ha
FUNGICIDAS			18			
TILT	Lt.	40.00	6	96.00		NO USA
BENLATE	Kg.	20.00	6	33.60		NO USA
CALIXIN	Lt.	32.19	4	64.40		NO USA
MANCOZEB	Kg.	5.23	6	62.80		NO USA
SUBTOTAL				256.80		
FUMIGACIÓN		1.30				
A.A. NACIONAL	Gl.	2.25	64	83.20		NO USA
A.A. IMPORT.	Gl.	5.35	NO USA		33	74.50
OPERACIÓN	Ha.		18	96.30	22	117.70
SUBTOTAL				179.50		192.20
NEMATICIDAS						
CARBOFURAN	Kg.	3.25	1.50	182.80		NO USA
SUBTOTAL				182.80		
CONTROL MALEZA						
GLIFOSATO	Lt.	3.50	4	9.10		NO USA
GRAMOXONE	Lt.	5.10	7	16.06		NO USA
APLICACIÓN	Ha.	2.56	11	28.21		NO USA
CONTROL MECÁNICO	Ha.	20.00	NO USA		10.40	208.00
SUBTOTAL				53.37		208.00
FERTILIZANTES						
UREA	SACO	7.76	10	107.10		NO USA
NITRATO DE AMONIO	SACO	7.59	3	43.80		NO USA
MURIATO POTASIO	SACO	8.76	13	192.72		NO USA
CARBONATO CALCIO	SACO	1.38	1	8.28		NO USA
SULPOMAG	SACO	10.24			4	186.20
SULFATO DE CALCIO	SACO	4.20	NO USA		1	33.60
APORTE DE NITRÓGENO	SACO	8.00			4	320.00
APORTE DE FÓSFORO	SACO	9.00			4	60.00
MICROELE QUELATAD	Lt.				22	440.00
SUBTOTAL				351.90		1.039,80
ABONOS ORGÁNICOS 15TM/HA/AÑO						
ENMIENDAS ORGÁNICAS						
ABONO ORGÁNICO	Kg.	0.02	NO USA		3	300.00
SUBTOTAL						300.00
MICROORGANISMOS EFICIENTES (EM)						
OIKOBAC	Kg.	90.46	NO USA			36.18
SUBTOTAL						36.18
COSTO TOTAL HA/AÑO				1.024,37		1.776,18

Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE

Elaboración: La autora

Como se puede ver en el cuadro, la diferencia del costo por hectárea anualmente es de USD. 752, dando un promedio mensual de USD. 62,6 y unos USD. 14,6 semanales.

Al agregar al carácter orgánico, el de comercio equitativo que es un componente fundamental y muy importante, esta combinación permite obtener un producto diferenciado con implicaciones sobre el bienestar de los trabajadores.

Asistencia técnica: El componente de asistencia técnica incorpora todas aquellas actividades no financieras que requiere el proceso de reconversión, como son, la sensibilización, capacitación, asistencia especializada en la implementación, resolución de inquietudes y problemas, entre otras. La asistencia técnica también debe incorporar asistencia en conocimiento de mercados y canales de comercialización.

CAPÍTULO III

LA PRODUCCIÓN DEL BANANO ORGÁNICO DE LA PROVINCIA DE EL ORO

3.1. Datos generales de la provincia de El Oro

Foto N° 4

MAPA POLÍTICO DE LA PROVINCIA DE EL ORO



Fuente: www.visitaecuador.com/mapas

3.1.1. Características generales

La Provincia de El Oro, cuya cabecera cantonal, Machala conocida también como la Capital Bananera del Mundo; considerada por propios y extraños como un lugar privilegiado por la naturaleza, es dueña de un potencial turístico de relieve mundial, ya que dada su posición geográfica ofrece regiones de

costa, altiplano e insular; su diversidad ecológica y cultural hacen notar que aquí converge la riqueza productiva y turística en todas sus formas; como son sus producción de banano, cacao, café, caña de azúcar, sus playas y manglares, sus ríos y cascadas; sus bosques, su fauna, sus plantas; sus minas de oro, plata y sus milenarios recursos arqueológicos.³⁷

Superficie: 5850.1 Km²

Población: 559.846 Hab.

Cantones: Machala, Arenillas, Atahualpa, El Guaba, Huaquillas, Marcabelí, Pasaje, Piñas, Santa Rosa, Zaruma, Portovelo, Balsas, Chilla y Las Lajas.

Límites Provinciales:

Norte: Guayas y Azuay

Sur: Loja

Este: Loja

Oeste: Perú y el Océano Pacífico

Clima: La temperatura promedio del clima en la provincia es de 23 grados centígrados.

Su Clima posee las características del tropical monzónico aunque existen zonas de páramo y mesotérmico húmedo y semihúmedo, hacia el Oriente, en la alta y baja montaña respectivamente dispone además de una subzona de sabanas y de clima tropical seco, con temperaturas procedió de 23° C.

3.1.2 Recursos naturales

Agricultura: La producción bananera convencional y orgánica es la más significativa de la provincia. En los últimos años El Oro ha producido más del

³⁷ Mi pasaje. (2005) Provincia de El Oro. [en línea]. Ecuador. Disponible en: [www.mipasaje.com/provincias\[consulta 12-02-2008\]](http://www.mipasaje.com/provincias[consulta 12-02-2008])

42% de toda la producción bananera ecuatoriana. El cultivo del banano tradicional y orgánico ha sido favorecido por las excelentes condiciones climáticas y ecológicas de la llanura occidental de la provincia. Las principales áreas de cultivo están situadas en los cantones Machala, Pasaje, Santa Rosa, Arenillas y El Guabo. El banano empezó como un cultivo destinado a sustituir al del cacao debido a la crisis cacaotera durante la primera guerra mundial. El cacao fue hasta entonces el cultivo más importante también debido a las condiciones climáticas y ecológicas favorables. El gran desarrollo bananero se produjo a partir del año 1944 y, en el año 1959 se convirtió en el principal rubro de exportación del Ecuador, actualmente ocupa el segundo lugar después del petróleo. A más del cacao, se cultivan otros productos agrícolas importantes como: caña, palma africana, maracuyá, limón, mango, papaya, maíz duro, piña y tomate. Más de 73 mil hectáreas de la provincia están cultivadas y el área de pastos supera las 198 mil hectáreas.

3.2. El Cultivo del banano orgánico en la Provincia de El Oro.

En El Oro, el banano orgánico empezó a cultivarse desde hace más de 10 años. No obstante, crece desde el 2001. Un ejemplo de ello es la Asociación de Pequeños Productores de Banano El Guabo. La producción del grupo, que abarca a 220 pequeños productores en El Oro y Guayas, creció de 5.000 cajas semanales en el 2004, a 12.000 en la actualidad.

Aún así, su oferta no satisface la creciente demanda de sus compradores europeos, "Tenemos que prepararnos para entregar 25.000 cajas semanales", dice Edison Aguilar, asesor de productos orgánicos del grupo.

La Asociación tiene puesta su mirada en los productores de Santa Isabel. El modelo de cultivo agroforestal que manejan los campesinos da excelentes

resultados, ya que se logra obtener una fruta exportable de igual calidad que en las haciendas orgánicas tecnificadas.

En el país, actualmente existen 11 empresas y asociaciones productoras de banano orgánico, según la GTZ, y otras nueve que, además de producir, exportan y son solo las más grandes, precisa el informe de la cooperante.

Pese al creciente interés por la producción y exportación de este banano no convencional no se registran datos de los volúmenes anuales de producción y exportación del país. "La información que se dispone es parcial y poco fiable", advierte María Antonieta Reyes, del área de Banano de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

De acuerdo con un informe del 2006 de la Federación Internacional de Agricultura Orgánica (Ifoam, por sus siglas en inglés), Ecuador se ubica entre los 55 primeros países con mayores hectáreas orgánicas. En Sudamérica, está entre los siete primeros.

3.3. Exportaciones de banano orgánico de la provincia de El Oro en el período 2003 – 2007.

Las exportaciones por la provincia de El Oro presentaron un incremento del 100% en el período 2003 - 2004, en el año 2005 aumento del 11 % con relación al año anterior. En el año 2006 aumento el 8.7 % y el 2007 se incrementó en 8.6 %.

Cuadro N° 13

Exportaciones de banano orgánico Período 2003-2007

AÑO	CAJAS	PRECIO	TOTAL
2003	1.200.000,00	7,00	8.400.000,00
2004	2.400.000,00	6,00	14.400.000,00
2005	2.700.000,00	600	16.200.000 00
2006	3.100.000,00	7,00	21.700.000,00
2007	3.586.750,00	7,00	25.107.250,00
Suman:	12.986.750,00		85.807.250,00

Fuente: Agrocalidad -Magap - El Oro

Elaboración: La Autora

Es de resaltar que en el periodo 2003 al 2004 los pequeños productores fueron los que iniciaron la siembra del banano orgánico por los problemas de cupos de exportación. Ahora ya los grandes agricultores están en proceso de certificación de grandes extensiones de banano.

3.3.1. Asociatividad de productores de banano orgánico.

Dado que en la Provincia de El Oro, la mayor parte del hectareaje cultivado con banano está en manos de los pequeños agricultores y la mayoría de sus cultivos no cuentan con tecnificación y tienen poco acceso a los créditos agrícolas y a los cupos de exportación en las empresas exportadoras, han optado por asociarse para en conjunto crear un volumen de producción de banano orgánico que les permita ofertar y exportar directamente, ya que los grandes productores que están en proceso de conversión de banano tradicional a orgánico venden su producción a las mismas empresas que les compra el banano convencional.

La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre pequeños y medianos productores, en donde cada participante decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes, para la búsqueda de un objetivo y beneficio común. En este caso la producción y exportación de banano orgánico.³⁸

En la provincia de El Oro, este mecanismo está dando buenos resultados entre los pequeños productores, ya que generalmente estos tenían sus tierras sin tecnificación porque no contaban con un capital de operación para mejorar sus cultivos ni pertenecían a una organización que los capacite y los guíe para mejorar su producción, mas aún no podían entregar directamente la fruta sino por medio de intermediarios que les pagaban precios bajos. Ahora, estos agricultores se han fortalecido por medio de las asociaciones y de manera conjunta están produciendo banano orgánico y convencional bajo el sello orgánico y de comercio justo y exportando directamente con la ayuda de organizaciones de la Unión Europea.

Tal es el caso de la Asociación de productores bananeros "El Guabo" que obtuvo su personería jurídica en el Ministerio de Agricultura y Ganadería mediante acuerdo Ministerial N° 282 con fecha 27 de noviembre de 1997.

Desde noviembre de 1998 esta asociación participa en un proyecto de Comercio Justo de bananos provenientes de las plantaciones de 130 productores y productoras ubicados en las provincia de El Oro y Guayas.

Otro ejemplo es la Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral, UROCAL la cual surge en 1974 en el contexto de Reforma Agraria y el proceso de legalización de tierras en el Ecuador, en 1984 obtuvo su vida jurídica otorgado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería bajo acuerdo

³⁸ Laura García. (2008) Competitividad. [en línea]. Ecuador. Disponible en: www.monografias.com/trabajos/competitividad.html [consulta 03-08- 2008]

ministerial N° 462 y reformado en 2002- con el N° 023. Desde su constitución ha promovido programas orientados a mejorar las condiciones de vida de sus socios (as), entre los programas y proyectos desarrollados desde su fase de surgimiento, tenemos:

- Desarrollo de capacidades, promoción y fortalecimiento de las comunidades rurales.
- Programas de producción, acopio y comercialización de cacao (74-98).
- Programa de estimulación temprana.
- Programa de acopio y abastecimiento de alimentos a través de “Tiendas comunitarias”.
- Apoyo de pueblos ante desastres naturales originados por el Fenómeno del Niño.
- Proyectos de educación y capacitación sobre salud preventiva, nutrición, defensa del ambiente, alfabetización, y asesoría técnica para la producción.
- Proyecto de prevención y atención a la salud.

Desde 1990 Urocal se planteó un nuevo proceso que permitió pasar de la sobre vivencia hacia condiciones de desarrollo humano sostenible en relación armónica con el ambiente para ello redefinió su nuevo rol que permitió el apalancamiento de procesos de desarrollo socio-económico y/o ejecución de programas y proyectos específicos.

Los principales procesos de desarrollo generados han sido:

- La definición de un marco estratégico denominado Plan Regional de desarrollo Integral Integrado-PREDII.
- Programas de producción de banano Fair Trade.
- Promoción y desarrollo de la producción orgánica de banano en sistemas de agroforestería en el ámbito de influencia de UROCAL.

- Creación y funcionamiento de un sistema financiero de ahorro y crédito para la pequeña empresa.
- Construcción de pueblos sostenibles entorno al manejo de cuencas hidrográficas.
- Apalancamiento del proceso de producción orgánica nacional en relación al Movimiento Bio-Ecuador.

3.4. La producción de banano orgánico con el sello de Comercio justo.

La producción del banano orgánico en la provincia de El Oro esta actualmente ligada al comercio justo, porque la mayoría de las unidades de producción pertenecen a pequeños productores que cuentan con ayuda de instituciones Europeas (FLO) para la comercialización tanto del banano con sello orgánico y con sello del comercio justo (convencional y orgánico).

El comercio justo es una alternativa al comercio convencional. Los criterios económicos, los valores éticos por el medio ambiente, un salario digno para los productores primarios, la mejora de las condiciones laborales y de la calidad de vida y la defensa de los derechos de los niños en virtud de evitar el trabajo infantil son algunos de los principios básicos que promueve esta filosofía basada en la economía social.

El Sello Fairtrade es el instrumento de certificación que identifica a los productos de comercio justo. Sus objetivos son garantizar el acceso al mercado de estos productos y asegurar que cumplen los estándares internacionales de comercio justo de FLO (Fairtrade Labelling Organizations International). Para ello, la sociedad FLO-Cert recibe información inicial, trimestral y anual de todos los pasos que se dan en el proceso de producción

y venta de productos de comercio justo. Además, establece la frecuencia de las auditorías y de las visitas a las compañías.

En la provincia de El Oro todas las organizaciones, agricultores y empresas privadas que producen banano orgánico están realizando la certificación Fair Trade por sus beneficios sociales y económicos las cuales son las siguientes:

- Asociación de bananeros El Guabo
- Asociación Santa Isabel
- Hacienda Celia María
- Agrícola La Isla

3.5. Regulaciones sobre la agricultura orgánica y de comercio justo.

Para que el banano pueda ser importado como orgánico debe cumplir con el reglamento de la Unión Europea (CE N° 2092/91) y el reglamento de Suiza sobre la producción orgánica, respectivamente. El banano puede ser también producido bajo estándares privados como BIOSUISSE, Naturland y otros. En la elaboración de productos orgánicos se debe garantizar que la mercancía no sufrió contaminación alguna durante su elaboración, empaque, almacenaje, ni durante el transporte. Por esta razón, los productos reconocidos como orgánicos deberán llevar denominación específica, claramente marcada. En el caso de banano de comercio justo se debe cumplir desde la producción hasta la comercialización con los criterios y estándares del comercio justo. En general los mismos estándares de calidad son relevantes para los productos orgánicos como para los productos de comercio justo y convencional.

3.6 Volumen de exportación de banano orgánico por la provincia de El Oro por compañía en el año 2007.

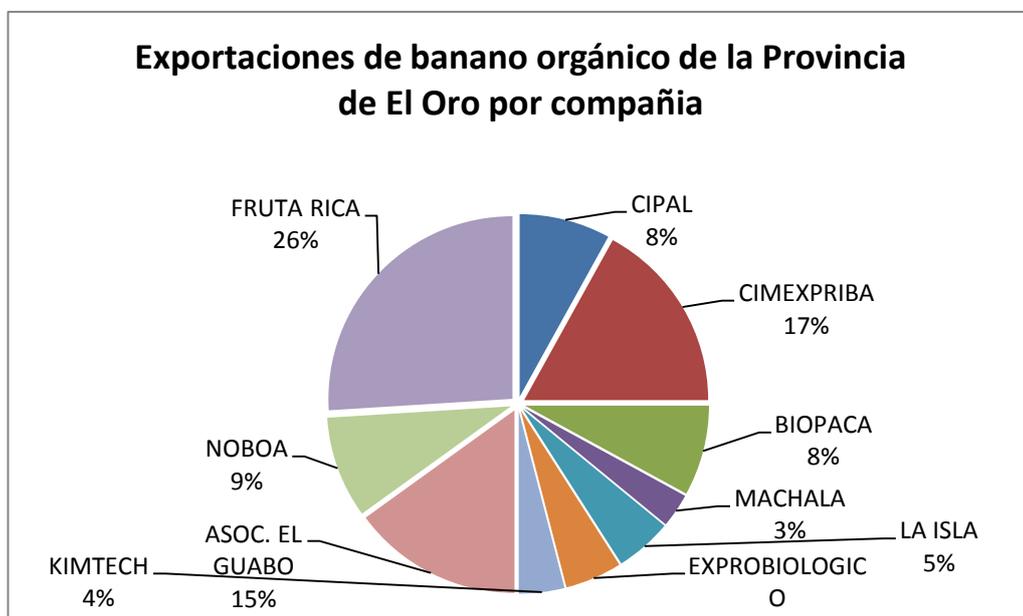
Cuadro N° 14

COMPAÑÍA EXPORTADORA	PRODUCTO ORGÁNICO	NÚMERO BULTOS		KILOS- NETOS
CIPAL	BANANO	276.050	Cajas 22XU	53.829.750
CIMEXPRIBA	BANANO	600.750	Cajas 22XU	11.714.625
BIOPACA	BANANO	289.700	Cajas 22XU	5.649.150
MACHALA	BANANO	96.000	Cajas 22XU	1.872.000
LA ISLA	BANANO	192.000	Cajas 22XU	3.744.000
EXPROBIOLÓGICO	BANANO	192.000	Cajas 22XU	3.744.000
KIMTECH	BANANO	159.700	Cajas 22XU	3.114.150
Asoc. EL GUABO	BANANO	532.600	Cajas 208 DF	10.385.700
NOBOA	BANANO	313.150	Cajas 22XU	6.106.425
FRUTA RICA	BANANO	934.800	Cajas 22XU	18.228.600
TOTAL		3.586.750		69.941.625

Fuente: Agrocalidad -Magap - El Oro

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 9



Fuente: Agrocalidad - Sesa- Mag - El Oro

Elaboración: La autora

Como observamos en el gráfico la empresa FRUTA RICA exportó en el año 2007, 934.800 cajas de banano orgánico (26%), siendo la de mayor

exportación a la Unión Europea, le siguen en su orden CIMEXPRIBA con 600.750 cajas (17%), en tercer lugar Aso. EL GUABO con 532.600 (15%), cuarto lugar EXPORTADORA BANANERA NOBOA S.A. con 313.150 cajas (9%), le siguen BIOPACA con 289.700 cajas (8%), CIPAL con 276.050 cajas (8%), LA ISLA con 192.000 cajas (5%), EXPOBIOLÓGICO con 192.000 cajas con (5%), después KIMTECH con 159.700 cajas (4%) y por último MACHALA con 96.000 cajas (3%).

3.6.1 Exportación de total banano orgánico por país de destino.

El mayor porcentaje de las exportaciones van destinadas a Europa, pero existen países que importan directamente para consumo interno y otros que sirven como países de entrada del banano y reexportan a otros países para las grandes comercializadoras y cadenas de supermercados que tienen locales en toda Europa. Esto se debe a que países como Bélgica, Alemania y Holanda geográficamente están ubicados en la parte central y desde los cuales se puede distribuir a menor costo y tiempo la fruta a los demás países de Europa.

Así tenemos que Bélgica es el mayor importador de importados de bananos pero el mayor porcentaje se reexporta. En menor escala Holanda y Alemania que son países que si consumen en gran porcentaje el banano.

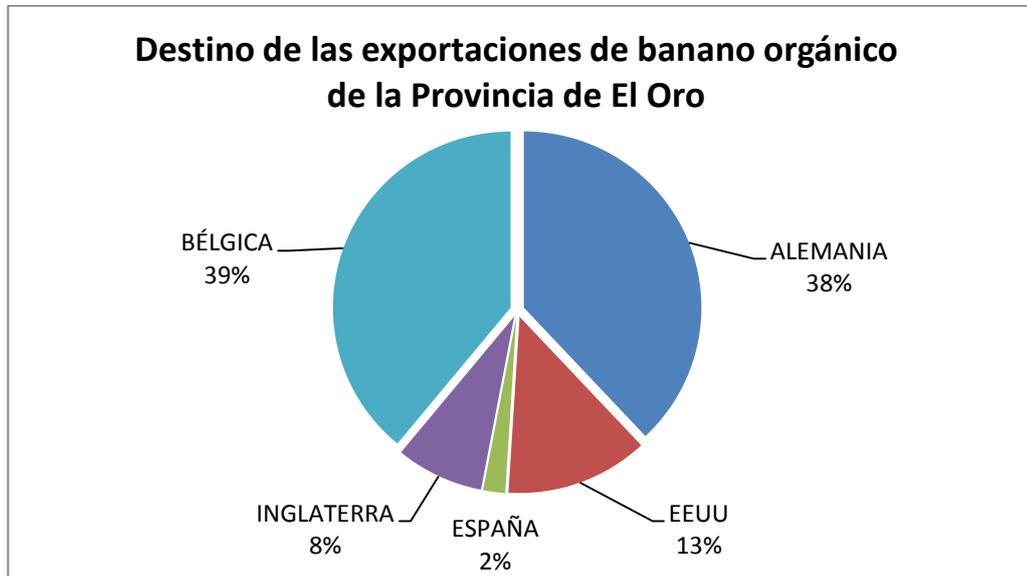
Cuadro N° 15

PAÍS DE DESTINO	NÚMERO BULTOS	KILOS NETOS
ALEMANIA	1.350.050	26.325.975
BÉLGICA	1.381.200	26.933.400
INGLATERRA	301.300	5.875.350
ESPAÑA	74.200	1.446.900
EE.UU.	480.000	9.360.000
TOTAL	3.586.750	69.941.625

Fuente: Agrocalidad - Sesa- Mag - El Oro

Elaboración: La autora

Gráfico N° 10



Fuente: Agrocalidad - Sesa- Mag - El Oro
Elaboración: La autora

Como se aprecia en el cuadro en el año 2007 se exportó por la provincia de El Oro 3,586.750 cajas de banano orgánico de 19.5 kilos cada una para un total de 69,941.625 kilos anuales. Correspondiendo al 48% de la exportación ecuatoriana que es de 7'437,557 cajas anuales.

Así mismo se aprecia que del total de las exportaciones solo el 13% se exporta a los Estados Unidos y lo hace la exportadora la Isla con 192.000 cajas (3'744,000 kilos) a los EE.UU. Correspondiendo el saldo de 3.394,750 cajas (64.197,625 kilos) a las demás compañías que exportan para la Unión Europea.

De este saldo, 1'381,200 cajas (39%) tiene como destino a Bélgica; 1.350,050 cajas (38%) Alemania; 301,300 cajas (8%) y España con 74.200 cajas (2%).

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIO ECONÓMICO CAUSADO POR LA COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO ORGÁNICO DE LA PROVINCIA DE EL ORO A LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2003 - 2007

INTRODUCCIÓN

Hasta el año 2007 no existía en la provincia de El Oro ni en el resto del Ecuador, un organismo gubernamental o privado que haya elaborado una estadística específica sobre el banano orgánico. Ya que desde el inicio de las exportaciones, tanto los manifiestos de carga que elaboran las agencias navieras, como los documentos tramitados en la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), que sirven de base para las estadísticas del Banco Central para los productos de exportación solo indicaban que para el banano convencional y orgánico está especificado el código 0803.00.12.00 de la variedad Cavendish Valery, por lo tanto están encasillados en una misma partida.

De igual manera, la Asociación de Exportadores Bananeros del Ecuador (AEBE) cuenta con estadísticas generales del banano desde el año 2002, y solo tiene estadísticas del banano orgánico a partir del año 2007; en Agro Calidad que corresponde al Ministerio de Agricultura de la regional de El Oro solo se tiene datos referenciales aproximados en base al número de hectáreas sembradas y a la productividad de las mismas, es a partir del año 2008, que recién se están clasificando por el método de siembra y certificación del banano y las cantidades exportadas.

Por lo tanto del periodo 2003 - 2007 solo se cuenta con datos referenciales aproximados en base al número de hectáreas sembradas y a la productividad de las mismas.

MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIO ECONÓMICO DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN LA PROVINCIA DE EL ORO.

La economía de la provincia de El Oro depende en aproximadamente un 60% de la producción de banano tradicional.³⁹ Esta dependencia la hace vulnerable a los efectos del aumento o descenso de la demanda y de sus precios de acuerdo a la temporada. Más, aún cuando las grandes empresas imponen los precios y marginan a los pequeños productores que solo pueden vender su producción a buen precio cuando hay escasez en el mercado internacional.

Pero esta situación está mejorando, porque los consumidores del mercado europeo están cambiando sus preferencias por la de productos orgánicos, y diversas organizaciones internacionales de ese bloque económico, han puesto sus objetivos en promover el cultivo de estos productos en el Ecuador, especialmente en la provincia de El Oro, donde se están cosechando varios productos orgánicos, como el banano, cacao, café y el camarón.

Estos cambios de los consumidores ha traído como consecuencia que los pequeños productores de la Provincia de El Oro, cambien de modalidad de cultivo y mejoren sus ingresos económicos ya que la caja de banano orgánico tiene mejor precio que la tradicional, además este banano se vende bajo la certificación Fair Trade y EUREPGAP, que obliga al productor a otorgar a sus trabajadores mejoras sociales, como servicios de educación, salud y víveres a más de preservar el medio ambiente.

³⁹ Corporación de Estudios y Publicaciones (2003) – Manual de Importación y Exportaciones.

4.2. Beneficios económicos que representa para el Estado, para la provincia de El Oro, los productores y demás componentes de la cadena de producción y exportación de banano orgánico.

La siembra del banano orgánico, juega actualmente un papel predominante en la producción agrícola, las exportaciones, los ingresos familiares y la creación de empleo en la provincia de El Oro.

El aumento de la siembra del banano orgánico es altamente significativo, para la gente que está directamente involucrada en las actividades agrícolas, las del procesamiento del banano en las empacadoras, transporte interno, control fitosanitario, producción de abono orgánico, procesamiento del papel para la producción de cajas de cartón, pallets, fundas para banano (producción y procesamiento), personal de control de embarque y de calidad en los puertos, trámites aduaneros, etc., todo esto nos indica la importancia de la industria del banano para la provincia.

4.2.1 Ingreso de divisas

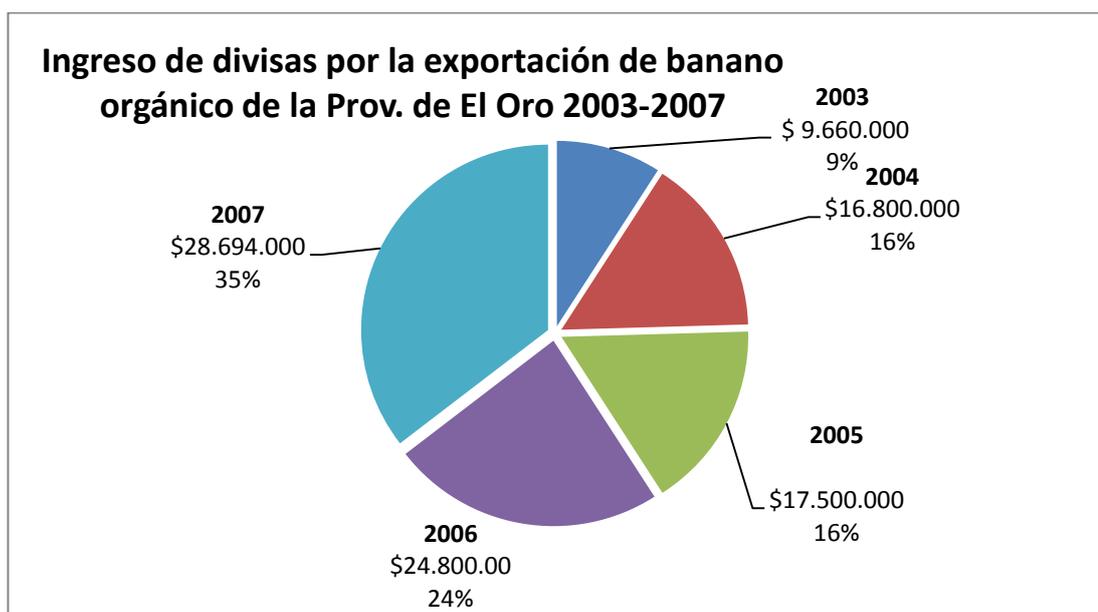
La producción y exportación del banano orgánico desde el 2002 al 2009 en la provincia de El Oro ha generado ingresos aproximados en valor FOB por \$97'454.000,00 (Noventa y siete millones cuatrocientos cincuenta y cuatro mil dólares) aproximadamente según lo demuestra el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 16
INGRESO DE DIVISAS AL ECUADOR

AÑOS	DIVISAS	%	% DE VARIACIÓN
2003	\$ 9.660.000	10	
2004	\$ 16.800.000	17	42
2005	\$ 17.500.000	18	4
2006	\$ 24.800.000	25	29
2007	\$ 28.694.000	29	14
SUMAN	\$ 97.454.000	100	

Fuente: Corporación Aduanera CAE - El Oro
Elaboración: La autora

Gráfico Nº 11



Fuente: Corporación Aduanera CAE - El Oro
Elaboración: La autora

Como se puede observar en el cuadro, en los años 2006 y 2007 ingresan en conjunto \$53'494.000,00 que corresponde al 55% de los ingresos totales durante el período 2003 – 2007 (como valor FOB se considera al valor que paga el exportador al productor, y los costos logísticos más una utilidad para el exportador hasta llegar al puerto de salida), el valor promedio por caja que

se ha declarado en el período 2003 - 2007 es de \$ 6 a 8 dólares por caja según la temporada, lo que evidencia la importancia del cultivo del banano orgánico en la provincia de El Oro en esa época.

4.2.2 Ingreso para los productores.

El valor que recibe el productor en finca por cada caja exportada varía según la temporada pero en promedio es de USD 6 y 8 dólares aproximadamente, siempre su valor es más alto que el convencional ya que en él se incluye los controles de la certificación orgánica, la siembra, control sanitario, enfunde, cosecha y empaque de las cajas y costo de la caja. Por lo que actualmente el negocio es rentable. Pero así mismo, el proceso de conversión de cultivo tradicional a orgánico es de tres años, y mientras no consiga la certificación, solo recibe el precio oficial para convencional.

Cuadro N° 17
INGRESO A LOS PRODUCTORES

AÑO	CAJAS EXPORTADAS	PRECIO EN FINCA	TOTAL	% VARIACIÓN
2003	1.200.000	7	8.400.000	
2004	2.400.000	6	14.400.000	42
2005	2.700.000	6	16.200.000	11
2006	3.100.000	7	21.700.000	25
2007	3.586.750	7	25.107.250	14
SUMAN	12.986.750		85.807.250	

Fuente: Corporación Aduanera CAE - El Oro

Elaboración: La autora

4.2.3. Generación de empleo

En la provincia de El Oro se localiza el 46% del total de productores agrícolas de banano orgánico, a nivel nacional, de los cuales, el 92% poseen plantaciones cuyas extensiones fluctúan entre 1 y 40 has; el 7% con plantaciones de 41 a 100 Has y el 1% con más de 100 has.

El cultivo de banano orgánico es intensivo en mano de obra. Dependiendo del grado de tecnificación, se utilizan entre uno y tres trabajadores directos por Hectárea, al tiempo que se generan de 2 a 10 empleos indirectos por Hectárea cultivada.

Si consideramos el número de hectáreas que han sido calificadas para producir banano orgánico según el cuadro N° 18; tenemos que, en cada año de producción existe un número importante de puestos de trabajo que genera el banano orgánico, que para el año 2007 significó 12.394 puestos directos y 18.591 puestos indirectos, de igual manera se incrementará o disminuirá la cantidad de puestos de trabajo directos o indirectos, según se incremente o no la cantidad de hectáreas calificadas para el efecto.

Cuadro N° 18
GENERACIÓN DE EMPLEO

AÑO	Has CALIFICADAS	EMPLEOS DIRECTO	INDIRECTOS	0/0 VARIACIÓN
2003	2.500	5.000	7.500	
2004	3.500	7.000	10.500	29
2005	4.500	9.000	13.500	23
2006	5.416	10.832	16.248	17
2007	6.197	12.394	18.591	13

Fuente: Agrocalidad - Sesa- Mag - El Oro

Elaboración: La autora

En este tipo de producción generalmente los pequeños productores y sus familias son los que realizan las actividades agrícolas, de producción de abono, embalaje de las cajas y estiba en los medios de transporte interno hacia el puerto.

En lo que se refiere al proceso de exportación también genera otro número importante de trabajos indirectos en el puerto de salida; como el control de calidad y refrigeración, embarque de los contenedores, etc.,

4.2.4 Cadena de valor económico

Según las informaciones provenientes del boletín del Banco Central del año 2007, la Industria Bananera Ecuatoriana tuvo un ingreso de aproximado de un mil trescientos treinta y nueve millones novecientos veintiún mil de dólares (USD.1.339'921.000) por concepto de divisas y de alrededor de sesenta y cinco millones de dólares (USD.65'000.000) por concepto de impuesto al Fisco, constituyéndose en el primer producto de exportación del sector privado del país, después del petróleo y uno de los principales contribuyentes al erario nacional. Estas cifras representan el 33% del Comercio Mundial del Banano, el 3.84 del PIB total; el 50% del PIB Agrícola y el 20% de las exportaciones.⁴⁰

Las inversiones en el área de producción alcanzaron un estimado de 920'422.980 millones de dólares entre plantaciones cultivadas, infraestructura y empacadoras de banano; constituyéndose en una de las inversiones más importantes por el monto y el alcance que tiene en la economía nacional; y, alrededor de 800'000.000 millones de dólares en industrias colaterales; que sumando totalizan mas de mil setecientos millones de dólares (USD. 1.700'000.000).

⁴⁰ Boletín Banco Central 2007.

Las industrias colaterales o indirectas que dependen en más de un 60% del sector bananero, también tienen importantes inversiones en las áreas de:

- Cartoneras Transporte Terrestre
- Industria de Plástico
- Agencias Navieras
- Agroquímicas Fertilizantes y abonos
- Verificadoras Certificadoras
- Fumigación
- Pallets

De todo estos totales para la producción y exportación del banano orgánico generan un aproximado de 2.5 % de los ingresos e inversiones, que se dan por esta actividad.

4.2.5 Beneficios Sociales

Los beneficios sociales son muchos, sobre todo para las personas que intervienen en el proceso de producción y exportación del banano orgánico, ya que la mayoría de los productores tienen certificación orgánica, de comercio justo y últimamente de la Eurepgap, las que como he anotado, tienen convenios en los que sobresalen los beneficios que deben tener los productores de esta fruta.

Un ejemplo de ello es la Asociación de pequeños productores El Guabo, los cuales suman actualmente 200 que se benefician a sí mismos y a sus trabajadores de estos beneficios, que en su mayoría son familias de los pequeños productores que trabajan en las plantaciones y que están afiliados a diferentes asociaciones.

Beneficios de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES BANANEROS "EL GUABO"

ÁREA SOCIAL

Canasta de víveres a trabajadores

Los trabajadores de productores afiliados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) son beneficiarios de una canasta de productos alimenticios por un valor de USD. 10,00 por mes, ésta incluye productos de primera necesidad como: arroz, azúcar, fideos, café, aceite y otros, A excepción de los trabajadores de la Asociación "ASOPROR", los que tienen otro sistema de beneficios.

Organizaciones que la conforman



Fuente: Asoc Productores de El Guabo

Bono escolar a hijos de trabajadores

Según informes de la Asociación de pequeños productores bananeros “El Guabo”, actualmente se entrega un bono escolar a los hijos de trabajadores de los productores afiliados al IESS, este bono es entregado en el mes de abril de cada año, informaron que se entregó a 450 estudiantes, por cuanto es la época de inicio de clases en la costa y, con ello se busca aliviar los ingentes gastos en que incurren los padres de familia; el procedimiento de concesión del bono se realiza a través de convenios sobre todo con librerías, el trabajador se acerca con la autorización de la cooperativa para la recepción de útiles escolares, necesarios para su educación.

Cabe recalcar que no hay límite de entrega de bonos, sino que el mismo es entregado de acuerdo al número de hijos estudiantes que tiene cada trabajador agrícola del gremio.

Seguro médico a productores

Actualmente cada Asociación agraria tiene a sus productores afiliados a un Seguro Médico Privado, por cada productor se paga USD 20,50 mensuales, para poder utilizar el seguro médico de los productores agrícolas. El seguro puede cubrir sólo a la persona o al grupo familiar de acuerdo a la acción del beneficiario.

Asambleas de productores

Se realizan asambleas de productores cuatro veces en el año, en la cual tratan, asuntos económicos de la organización y de la calidad del producto, también se realizan las jornadas deportivas de la organización, las mismas que agrupa a todos los productores.

Exámenes de colinesterasa

Es digno de reconocer que los productores agrícolas han conseguido la aprobación de realización de exámenes continuos de salud, hoy por hoy, se realizan programas de Salud Preventiva a productores, trabajadores y encargados de las bodegas, el mismo que determina el posible grado de intoxicación que pueden tener las personas en la sangre por el contacto con pesticidas y de las diversas enfermedades de carácter colateral que puedan darse con el continuo contacto con productos químicos.

Apoyo organizativo

Se brinda apoyo al impulso organizativo de los productores, actualmente hay 15 Asociaciones Agroartesanales, 2 Asociaciones de Trabajadores de Campo, 1 Operadora Portuaria, 1 Asociación de Mujeres y 1 Asociación de Empleados, con acuerdos ministeriales registrados en el Ministerio de Comercio Exterior Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP).

Asociaciones de trabajadores campo y muelle

Otro beneficio proporcionado a través de esta actividad es, el otorgamiento de una bonificación por despacho y estiba de cajas a las Asociaciones de trabajadores como "Guapateng", "18 de Febrero" y la Operadora Portuaria "Begracar", esta bonificación es utilizada en un seguro médico privado por las asociaciones de trabajadores de campo y muelle, sin que esto afecte al Seguro Social obligatorio que tienen por las operadoras portuarias.

Empleados APPBG

La Asociación "Ayuda Mutua Unión Progreso y Desarrollo" está formada por los empleados de la APPBG, la misma que recibe un premio el mismo que es

utilizado para un seguro médico privado, una caja de ahorro y otras actividades relacionadas a su asociación.

Área ambiental

PROMESA a través de sus técnicos se encarga de orientar y vigilar las actividades de las fincas para reducir el impacto ambiental ocasionado por la actividad agrícola, basados en normas internacionales exigidas por nuestros consumidores y leyes del país.

Las asociaciones Agroartesanales se dedican a la producción de abonos orgánicos, los mismos que son administrados por los mismos productores para el cumplimiento de sus objetivos.

Premio Ambiental a Productores

PROMESA a través de los técnicos se encarga de orientar y vigilar las actividades de las fincas para reducir el impacto ambiental ocasionando por la actividad agrícola, basados en normas internacionales exigidas por nuestros consumidores y leyes de país. Las Agroartesanales se dedican a la producción de abonos orgánicos, administrados por los mismos productores.

En síntesis lo más provechoso del comercio del banano orgánico es el impacto social positivo que tiene en la vida de los pequeños productores, debido a que representa una solución para los problemas económicos que los aquejan. Estos productores, antes del comercio del banano desarrollaban su actividad en condiciones no favorables y, por ende, su producto no calificaba para ser exportado, ya sea por calidad o cantidad.

Lo que el comercio del banano orgánico busca en este caso es agrupar a esos pequeños productores de banano orgánico para hacerlos competitivos y que puedan exportar su producto a un precio razonable que pueda cubrir sus

gastos y obtener utilidades, obligándolos de esta manera a ser actores sociales y económicos dentro de un ambiente natural que no los haga desaparecer.

Este proyecto propone conocer la realidad agrícola y su relación con las organizaciones cuyo objetivo fundamental será velar por los intereses económicos y sociales de sus miembros, así como también de los trabajadores que laboran en las fincas y sus familias. Además se buscará orientar para optimizar la producción para su exportación al exterior incorporando componentes de conservación del medio ambiente para lo cual será necesario desarrollar capacidades competitivas en los productores asociados, concientizándolos de que será necesario elevar la productividad, bajar costos de producción, optimizar la mano de obra y así estar en condiciones de ofertar volúmenes y calidad.

En lo que respecta a los objetivos sociales, se plantearán una serie de programas y proyectos con el fin de solucionar problemas relacionados a la salud, educación, vivienda y alimentación entre los más importantes que aquejan al socio, su familia, a los trabajadores y a la familia de éste; además, en lo que respecta a la producción, se encargará de proponer investigaciones para solucionar problemas de calidad, para que los trabajadores de los socios puedan acceder a los beneficios que otorguen las instituciones deberán ser afiliados por su patrón al IESS.

Son varios los proyectos que deberán ponerse en marcha para lo cual se contará con un presupuesto estimado proveniente de los ingresos generados por concepto del PREMIO (\$ 1.75 por caja exportada). Es necesario indicar que dicho premio será repartido de la siguiente manera:

Socio	: \$ 0.75
Departamento de Desarrollo Social	: \$ 1.00

Este presupuesto se ha estimado a partir del mes de septiembre de este año hasta el final del año 2008. Se ha diseñado un cuadro explicativo con la finalidad de dar a conocer las cantidades exactas con las que se podrá contar.

A continuación lo explico:

Presupuesto para el Departamento de Desarrollo Social y Ambiental

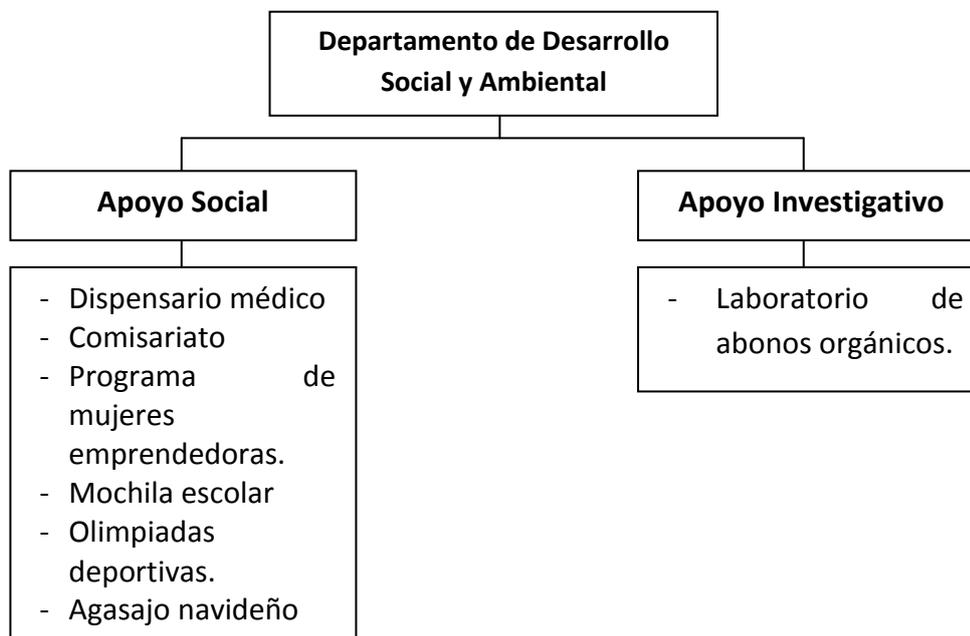
Cuadro Nº 19

AÑO DE LABORES	PRESUPUESTO ESTIMADO
2003 (Sep-Dic)	\$ 82.908,00
2004 (Ene-Dic)	\$ 451.290,00
2005 (Ene-Dic)	\$ 676.984,00
2006 (Ene-Dic)	\$ 813.939,00
2007 (Ene-Dic)	\$ 950.894,00
2008 (Ene-Dic)	\$1.087.849,00

Elaboración: La Autora

Para realizar una actividad social positiva primero se conformará, dentro de la corporación, el Departamento de Desarrollo Social y Ambiental mencionado anteriormente, que es el que se encargará de idear, planear y ejecutar tales proyectos en coordinación con el gerente. Su presupuesto, en primera instancia será cubierto por los ingresos del premio que genere la exportación, luego, y de acuerdo a la magnitud de los proyectos, se canalizarán nuevos financiamientos provenientes de entidades gubernamentales que presten sus servicios para estos fines, como por ejemplo está PROMSA (Programa de Mejoramiento de Servicios Agrícolas). Aquel departamento contará con un comunicador social y dependerá de la aprobación del gerente para dar marcha a los proyectos. Para explicar de mejor manera el funcionamiento del departamento, he ideado un organigrama interno que es el siguiente:

Organigrama interno del Departamento de Desarrollo Social y Ambiental



4.2.6. Proyectos de apoyo social

En lo que respecta al apoyo social, los proyectos ideados se realizarán de la siguiente manera:

- a) **Dispensario Médico:** Se acondicionará uno en las instalaciones de la corporación, en donde se dará atención completamente gratis a los socios, sus familias, trabajadores, y 2 miembros más de la familia de éstos. Trabajarán un médico y una enfermera con un sueldo fijo de \$600,00, para el primero, y \$240,00, para la segunda. En lo que respecta a los equipos médicos, se comprarán de acuerdo al presupuesto asignado para este proyecto.
- b) **Comisariato:** Se venderán víveres a menor precio que el mercado; las utilidades provenientes de las ventas se utilizarán para abastecer el comisariato y éste será atendido por dos personas con un sueldo mensual de \$ 240,00 cada uno.

- c) **Programa de Mujeres Emprendedoras:** Dirigido a las esposas de los socios; se otorgarán pequeños préstamos para que se generen otro tipo de negocios que sirvan para aprovechar el suelo de las fincas y ayudar a la economía familiar. Un tipo de negocio alternativo es la crianza de aves de corral. Cabe recalcar que para este programa se contará con la ayuda de un coordinador quien se encargará de controlar que los préstamos sean utilizados para los fines propuestos y además ideará constantemente nuevos programas sociales.
- d) **Programa Educativo:** Dirigido a los hijos de los socios y hasta dos de los hijos de los trabajadores afiliados y aquellos trabajadores que no han culminado su educación, sea primaria o bachillerato. Se donarán mochilas escolares provistas de los principales útiles escolares y becas que cubrirán el valor de las matrículas.
- e) **Olimpiadas Deportivas:** Será enfocado como un acto de unión y fraternidad entre los asociados y sus trabajadores. La disciplina a jugarse será el fútbol. Cada grupo de asociados tendrá equipo con su madrina y la olimpiada se dará una vez al año. Cabe recalcar que las disciplinas deportivas podrán aumentarse de acuerdo a las habilidades de los participantes. Se otorgarán premios en efectivo y trofeos para los ganadores.

Certificaciones

En cuanto a las certificaciones, ellas tienen como objetivo, capacitar a productores y/o trabajadores en la implementación de normas con las certificaciones de orgánica SKAL, Comercio Justo FLO, Naturama y el conocimiento de un proceso para obtener el certificado Eurepgap.

- La certificación Orgánica otorgada por SKAL, (Certificado Holandés)
- La certificación Comercio Justo otorgado por FLO (Fair Trade Labelling Organization).

- La certificación Comercio Justo para el mercado de Italia otorgado por Esselunga (Supermercado de Italia) Naturama.
- Proceso de certificación Eurepgap.

La APPBG tiene una buena relación con SKAL y, ha obtenido el certificado orgánico de una manera ágil. Con este certificado se ha abierto nuevos mercados como el de Estados Unidos y Alemania, luego junto con el importador Agrofair se ha iniciado la introducción de, la fruta en el mercado de Francia. El 20% de la producción orgánica actual es para estos mercados anunciados.

Proceso Certificación Eurepgap

Por la estrecha relación con AFAD (Agrofair Asistencia y Desarrollo) de Holanda, se consiguió recursos externos, (Fondos Doen) y (Fondos ICCO) cuya finalidad fue la obtención del Certificado Eurepgap.

Con el recurso del "Fondo Doen" se cumplió con parte del Plan de Implementación EUREPGAP, donde se formó un primer grupo de 125 productores, allí se realizó un diagnóstico para conocer el nivel de infraestructura en que se encontraban las fincas de los productores. Con este financiamiento se ha otorgado préstamo a los productores para que cumplan con un 100% en la construcción de sus infraestructuras, también se ha creado un fondo rotativo para que los productores del segundo grupo también se beneficien.

Con el recurso del "Fondo ICCO", se estableció un plan de Implementación en capacitaciones tanto a productores y técnicos con temas a fines, como: Fertilización, Registro, Primeros auxilios, Higiene Integral y Manejo de Agroquímicos.

Se asignó recursos en las sedes y bodegas de la Agro artesanal Pasaje (65% de cumplimiento), Agro artesanal Tenguel (90% de cumplimiento) y la Agro artesanal Libertad (70% de cumplimiento).

Como se puede observar el cumplimiento de sus objetivos no ha sido satisfactorio, faltando su terminación para así cumplir con estas asignaciones.

IMPACTO AMBIENTAL

La agricultura orgánica es una tecnología alternativa que promueve la producción bananera respetando el medio ambiente y desarrollando los recursos naturales. Se basa en la diversificación y el trabajo a favor de las leyes de la naturaleza para generar alimentos sanos de mayor calidad nutricional y sensorial, buscando el desarrollo integral del agricultor. Es una agricultura intensiva en conocimientos y de aprovechamiento óptimo de recursos como el sol, el agua, el suelo y la vegetación.

Para la agricultura orgánica el suelo representa al individuo vivo que hay que conservarlo y alimentarlo; para la agricultura convencional representa sólo el mecanismo de sostén de la planta.

Una de las mejores formas en que se puede devolver y mantener la fertilidad de los suelos es a través de la incorporación de materia orgánica, la cual es fuente de macro y micro nutrientes para el crecimiento vegetal, mejora las propiedades físicas del suelo, así como crea un ambiente adecuado para la microflora y microfauna benéficas.

El valor de los abonos orgánicos (compost, bocashi, biol, abonos verdes, etc.) utilizados en el cultivo de banano, como fuente de materia orgánica para corregir la productividad de los suelos, ha sido reconocido desde muchas generaciones y no hay motivo para menospreciar su valor, puesto que son

excelentes correctores del suelo y fuentes satisfactorias de nutrientes para las plantas.

El reciclaje de los desechos orgánicos para producir los abonos orgánicos puede y deben ser considerados como una actividad empresarial, como lo expuse anteriormente, en lo que se refiere a la creación de laboratorios de abonos orgánicos. Estos abonos se elaboran partiendo de una materia prima de costo cero cuyo valor justifica largamente la operación en términos de rentabilidad y especialmente de impacto ecológico en el mejoramiento de la fertilidad de los suelos agrícolas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Del análisis de la producción del banano orgánico y sus perspectivas a futuro, se desprende:

1. La producción de Banano Orgánico en nuestra provincia, marca el inicio de una nueva era que rompe los paradigmas tradicionales de producción de banano, llevando a mejorar el estilo de vida de muchos ecuatorianos, especialmente a los pequeños productores.
2. Los beneficios socio económicos causados por las exportaciones de banano orgánico sobre todo por la provincia de El Oro es de una incidencia importante pues constituye un mercado equitativo para el desarrollo sostenible de los productores marginados y desfavorecidos, obteniendo un precio que cubre el costo de producción y un sobre precio adicional para invertir en la mejora de las condiciones sociales, medioambientales o de calidad del producto.
3. Los costos del proceso de transformación a un producto orgánico inicialmente son altos, porque para obtener la certificación orgánica se requiere de un período de conversión de tres años sin recibir sobrepuestos.
4. Los bananeros dedicados al cultivo tradicional pueden pasar a la producción de banano orgánico mediante un proceso gradual, estableciendo un número determinado de hectáreas para cultivo de banano orgánico y otro para cultivo de banano tradicional, de manera que vaya cubriendo los altos costos del proceso orgánico mientras se mantiene la producción de banano tradicional.
5. No existen mecanismos de identificación de la fruta/producto, para que no se produzcan mezclas de banano tradicional con el orgánico que nos haga perder mercados.

RECOMENDACIONES

1. Mejorar la producción de Banano Orgánico para establecer una cultura de producción agrícola conservando las recomendaciones ambientales para posicionarnos en el mercado internacional y mejorar el estilo de vida de muchos ecuatorianos, especialmente a los pequeños productores.
2. Inculcar a los productores de banano orgánico que administren convenientemente los beneficios socio-económicos obtenidos de la exportación, luego mejorar las condiciones sociales, medioambientales y de la calidad para asegurar los mercados.
3. Obtener ayuda financiera para cubrir los costos del proceso de transformación a un producto orgánico para obtener la certificación orgánica para que reciban lo más pronto posible un mejor precio de su producto.
4. Capacitar al productor para que puedan pasar de la producción tradicional a la de banano orgánico mediante un proceso gradual, estableciendo un número determinado de hectáreas para cultivo de banano orgánico, cuidando que no exista sobre-producción.
5. Establecer mecanismos de identificación de la fruta/producto, para que no se produzcan mezclas de banano tradicional con el orgánico que nos haga perder mercados.

BIBLIOGRAFÍA

- Banana Export (2008). Análisis de mercados, Ecuador sigue liderando la exportación de banano al mundo.
- Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>
- BURBANO, Gonzalo y MESTANZA, Mónica: "Diccionario de Términos usuales en el comercio exterior ecuatoriano". Pudeleco Editores; Quito, Ecuador.
- CALDAS, Marco. Manual de Proyecto Publicaciones "H". Quito. 1995
- CANELOS GARCÍA, Marco A.; Seminario-Taller "Tramitología en las operaciones de Comercio exterior", FEDEXPORT; Machala 13 y 14 de mayo de 2002.
- Certificadoras orgánicas en Ecuador
<http://www.sniaecuador.org/internas/certificadoras.htm>
- Consumidores de la Unión Europea de productos orgánicos,
<http://www.newint.org/issue317/frutahLn>
- Consejo de Comercio Exterior e Inversiones. (2008) Ley de Preferencias Arancelarias Europeas. [en línea] Ecuador. Disponible en:
http://www.comexi.gov.ec/docs/ley_pref_europea.doc
- **CORNEJO RAMÍREZ**, Enrique; Introducción a los Negocios de Exportación; Editorial "San Marcos"; 1999 Perú.
- CORPEI, <http://www.corpei.org.ec>
- Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas. (2006) Productividad. [en línea] Disponible en:
<http://www.eumed.net/cursecon/5/productividad.htm>.
- Fair Trade Labelling Organizations International,
<http://www.fairtrade.com>
- Fair Trade of UK <http://www.fairtrade.org.uk>
- Federación Internacional de productos orgánicos,
<http://www.dat.cqlar.org/agroempresas/espanol/inicio.htm>.
- FEDEXPOR, <http://www.fedexport.com>

- **GONZAGA**, María; Maestría "Manejo orgánico y ecológico de plantaciones", enero 10, 11, 12 Y 13 de 2002.
- **ING. AGR. SUQUILANDA**, Manuel B.; Curso-Taller "La producción orgánica de banano".
- Laura García. (2008) Competitividad, [en línea], Ecuador. Disponible en: www.monografias.com/trabajos/competitividad.html.
- Ley de Compañías, de la conformación de Corporaciones.
- Manual de Exportación - Importación de la CORPEI
- Memorias de las III, IV y V Asamblea de Productores de banano de Comercio Justo, 9 a 12 de diciembre de 2002-2003-2004-2005, El Guabo, Ecuador.
- MICIP, <http://www.micip.gov.ec> .
- Ministerio de Relaciones Exteriores, <http://www.mmrree.gov.ec>
- PAZ, Eduardo: "Cómo hacer Negocios en Internet". Ediciones Gestión 2000 S.A. Barcelona - España.
- Reglamento para la aprobación y control de Corporaciones, Registro Oficial No. 660 del 11 de septiembre de 2002.
- **SAUVÉ**, E.; The global market for organic bananas; INIBAP; Montpellier, Francia; <http://www.fao.org/docrep/meeting/x11495.htm>
- SICA, <http://www.sica.org.ec>.
- VISIONI, Jenny. Análisis Financiero Editorial LIMUSA. México. 1998

BIBLIOGRAFÍA ADICIONAL:

- **CEVALLOS** Luís Alfredo (2001) - Gestión de Proyectos - Guayaquil Edición Universidad Católica.
- **CENTRO** de Comercio Internacional UNCTAD/GATI (2002) Segundo volumen Manual de Distribución Física de las Mercancías para la Exportación.
- **CORPORACIÓN** de Estudio y Publicaciones (2003) - Manual de Importaciones y Exportaciones - Quito – Ecuador.

- **EZEQUIEL Ander - EGG**, (2000) Métodos y Técnicas de Investigación Social Como organizar el Trabajo de Investigación, Argentina. Editorial Distribuidora Lumen SRL.
- **MERCADO H**, Salvador: (1996) Comercio Internacional-Mercadotecnia Internacional 3⁸ México Edición Limusa.

OTROS ENLACES:

www.Aduana.gov.ec

www.bcefin.gov.ec

www.corpeLora/ecuadorexportalinteligenciademercadosIUSAJhtm

www.micip.gov.ec

<http://www.eumed.net/coursecon/5/productividad.htm>

www.mailxmail.com/curso/empresallas7m/CAPÍTULO

<http://www.corpei.org/FrameCenter.asp?Ln=SP&Opcion=3 2 1>

<http://www.goecuador.com/ecuador-general-info/ecuador-economy.html>

<http://www.goecuador.com/magazine/eco-action/banana-ecuador.html>

<http://www.ecuadorexports.com/bananas.htm>

<http://www.thebestofecuador.com/agricult.htm>

ANEXOS

ANEXO #1
SELLO DE COMERCIO JUSTO
MERCADO EUROPEO

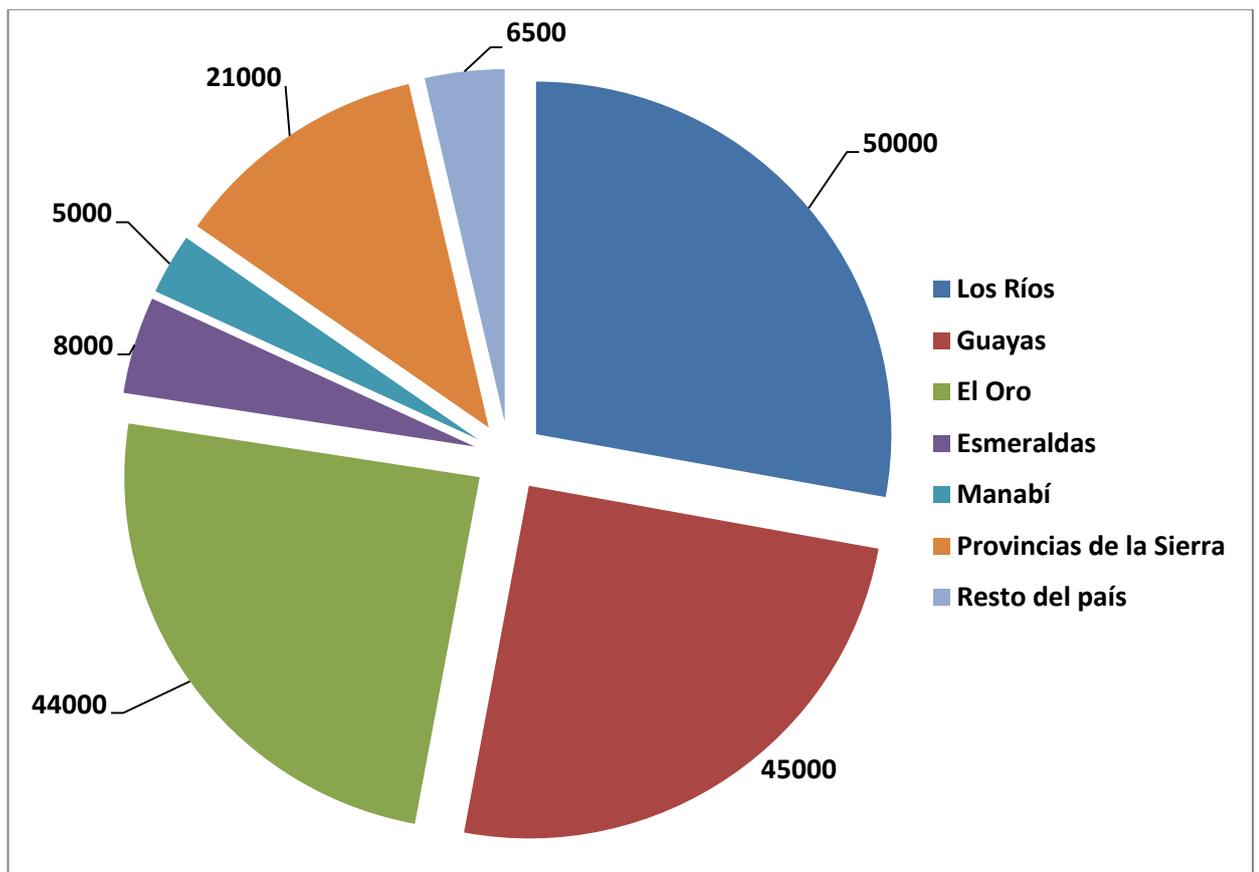


Fuente: <http://www.fairtrade.org>

ANEXO # 2

BANANO

SUPERFICIE PLANTADA SOLA Y ASOCIADA, SEGÚN PRINCIPALES PROVINCIAS Y REGIONES.



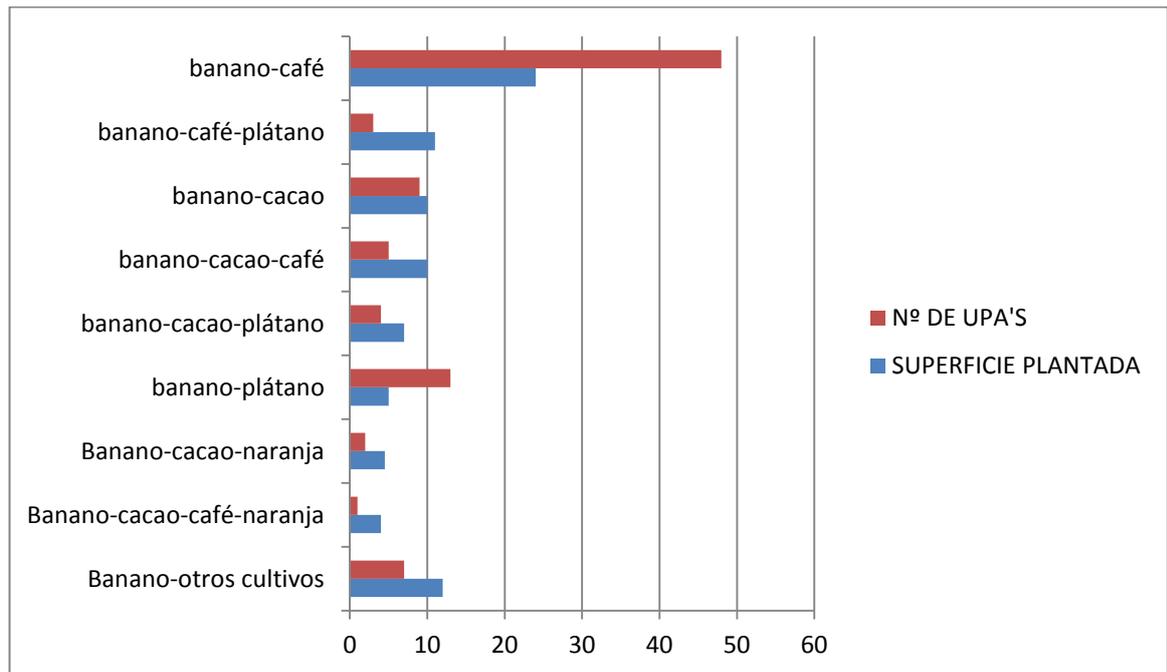
Fuente: III Censo Nacional Agropecuario INEC-MAG-SICA

Elaboración: La Autora

ANEXO # 3

CULTIVOS ASOCIADOS

PORCENTAJE DE UPA'S Y SUPERFICIE PLANTADA, SEGÚN PRINCIPALES CULTIVOS ASOCIADOS CON BANANO



Fuente: III Censo Nacional Agropecuario INEC-MAG-SICA

Elaboración: La Autora

ANEXO # 4
EMPAQUE DE BANANO AL VACÍO



Fotografía # 1: Clústers de banano empacados dentro de caja
Elaboración: La Autora



Fotografía # 2: Banano empacados al vacío
Elaboración: La Autora

ANEXO # 5
TARJETA DE IDENTIFICACIÓN DE IMPORTADOR-EXPORTADOR

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR		COMERCIO EXTERIOR TARJETA DE IDENTIFICACIÓN	N°. 009127
			FECHA REGISTRO:
IMPORTADOR - EXPORTADOR			
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: CORBANAJUSTO			RUC: 0703052102001
DIRECCIÓN: PARROQUIA BUENAVISTA, CALLE BOLÍVAR # 324			C.C.:
CIUDAD: PASAJE PROVINCIA: EL ORO TELÉFONO: 079241233 FAX: 07941053			CATASTRO:
WEB SITE:			CÓDIGO:
REPRESENTANTE LEGAL:			E-MAIL: corbanajusto@eloro.net.ec
DIRECCIÓN:			C.C.:
CIUDAD: PASAJE PROVINCIA: EL ORO TELÉFONO: 07941233 FAX: 07941053			E-MAIL:
ACTIVIDAD ECONÓMICA CIU (DE ACUERDO CON EL INSTRUCTIVO DEL SISTEMA INFORMÁTICO DEL SERVICIO ADUANERO)			
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	CÓDIGO	
PRINCIPAL:	EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS E IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS		
SECUNDARIA:			
OTRAS SECUNDARIAS			
SECTOR INSTITUCIONAL AL QUE PERTENECE			NACIONALIDAD
1 PÚBLICO 1.1. GOBIERNO CENTRAL <input type="checkbox"/> 1.2. GOBIERNO LOCAL (MUNICIPIOS Y CONS. PROV.) <input type="checkbox"/> 1.3. SEGURIDAD SOCIAL <input type="checkbox"/> 1.4. EMPRESA ELÉCTRICA <input type="checkbox"/> 1.5. INSTITUCIONES FINANCIERAS <input type="checkbox"/> 1.6. OTROS ORGANISMOS <input type="checkbox"/>	2. PRIVADO 2.1. EMPRESA NO FINANCIERA <input type="checkbox"/> 2.2. INSTITUCIÓN FINANCIERA <input type="checkbox"/> 2.3. COMPAÑÍA DE SEGURO <input type="checkbox"/> 2.4. INSTITUCIÓN SIN FIN DE LUCRO <input type="checkbox"/> 2.5. PRODUCTOR INDIVIDUAL <input type="checkbox"/> 2.6. PERSONA NATURAL <input type="checkbox"/>	Ecuatoriana <input checked="" type="checkbox"/> Extranjera <input type="checkbox"/> Especifique:	
Firma Emp. / Representante Legal		Firma autorizada Banco Corresponsal	

ANEXO # 7 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

THE NAME "CONOCIMIENTO" EDITION 1984		BILL OF LADING TO BE USED WITH CHARTER PARTIES	BL No 5.-
Shipper Corporación de productores de banana orgánico comes a.o. justo. Calle Bolívar # 224, Parroquia Buenavista Pasaje - El Oro		Reference No.	
Consignee FYFFES England Jhon Street UK-1234 Tel: 0031-(0)-180-643900		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> AGENCIA San Lucas C. </div> Puerto Bolívar, 6/ Sept Tel: 0031-(0)-180-643900 Fax: 0031-(0)-180-643900 e-mail: info@sanlucas.com.ec info@sanlucas.com.ec	
Notify address FYFFES England Jhon Street UK-1234 Tel: 0031-(0)-180-643900			
Vessel MV "KEA"	Part of loading PUERTO BOLIVAR/ECUADOR	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> FIRMA AUTORIZADA </div>	
Port of discharge Felix town, England	Shipper's description of goods		
EKOOKE	5,181	CARTONS OF FRESH GREEN CAVENDISH BANANAS ORGANIC, 18.14 NET KILOS AND 20.00 GROSS KILOS PER CARTON. SAID TO CONTAIN: 107 PALLETS X 45 5136 CARTONS 1 INCOMPLETED PALLET X 45 45 CARTONS	93,983.34 KG NET 103,620 KG GROSS
FREIGHT PAYABLE AS PER CHARTER PARTY			
ALL TERMS, CONDITIONS, CLAUSES AND EXCEPTIONS, INCLUDING ARBITRATION CLAUSE AND LAYTIME CLAUSE CONTAIN IN THE CHARTER PARTY DATED ANTWERP, 5TH DECEMBER, 2001, AND ALL ADDENDA THERETO ARE HEREBY EXPRESSLY INCORPORATED INTO THIS BILL OF LADING AND ARE DEEMED TO BE INCORPORATED HEREIN. ALL TERMS, CONDITIONS, CLAUSES AND EXCEPT CONTAINED IN THIS BILL OF LADING, INCLUDING PARAMOUNT CLAUSE, ARE NULL AND VOID TO SUCH AN EXTENT AS THEY CONTRARY TO ANY PROVISIONS IN THE SAID CHARTER PARTY BUT NO FURTHER.			
FUE NO. 1184732			
COPY NOT NEGOTIABLE			
(not valid) on deck of Shipper's risk; the Carrier and being responsible for loss or damage hereupon unless)		at the Port of loading in apparent good order and condition SHIPPED on board the Vessel for carriage to the Port of Discharge or so near thereto as she may safely get the goods specified above Weight, measure, quality, quantity, condition, contents and value unknown IN WITNESS whereof the Master or Agent of the said Vessel has signed the number of Bills of Lading indicated below all of this tenor and date any one of which being accomplished the others shall be void. FOR CONDITIONS OF CARRIAGE SEE OVERLEAF	
Freight payable as per CHARTER PARTY dated _____ FREIGHT ADVANCE. Received on account of freight: _____ Time good for loading _____ days _____ hours		Freight payable at _____ Number of original B/L _____ Place and date of issue PUERTO BOLIVAR, SEPTIEMBRE 6 DE _____ Signature _____	
Printed and published by P.O. Box 1000, Guayaquil, Ecuador Tel: 00593-4-2511111			

ANEXO # 9 CERTIFICADO FITOSANITARIO

 <p>SESA ECUADOR</p>	 <p>REPÚBLICA DEL ECUADOR MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA DIVISION DE INSPECCION, CERTIFICACION Y CONTROL CUARENTENARIO CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA LA EXPORTACION EXPORTING PHYTOSANITARY CERTIFICATE</p>	 <p>Comisaría Andina</p>
		No. _____
ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA PLANT PROTECTION ORGANIZATION DE ECUADOR OF ECUADOR		A: ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA TO: PLANT PROTECTION ORGANIZATION (S) DE: <u>ENGLAND</u> OF: _____
Sección I	DESCRIPCION DEL ENVIO DESCRIPTION OF SHIPMENT	
Nombre y Dirección del Exportador Name and address of Exporter <u>COMERCIANTE - BUCANARIAS - FRUITE - EL ORO - ECUADOR</u>		
Nombre y Dirección declarados del Destinataria Named name and address of consignee <u>1700N STREET U.S. - IRM</u>		
Número y Descripción de los bultos Number and description containers/bulk <u>5181 cartons of fresh green guineense bananas organic, quality extra, 18.24 NET KILOS and 30.64 POUNDS PLUS FOR CARTON</u>		
Marcas distintivas Distinctive marks <u>INMAGASA LA BELLA BANANA</u>		
Lugar de origen Place of origin <u>ECUADOR</u>		
Medio de transporte declarado Means of transportation declared <u>M/V "VEA"</u>		
Puerto de entrada declarado Port of entry declared <u>FELIXTOWNE - ENGLAND</u>		
Cantidad declarada y nombre del producto Name of product and quantity declared <u>95983.24 KG NET Bunches Guineense</u>		
Nombre botánico de las plantas Botanical name of plants <u>MUSA SAPIENTUM</u>		
Sección II	DECLARACION ADICIONAL ADDITIONAL DECLARATION	
DECLARACION ADICIONAL (D.A.) <u>ESTA FRUTA ESTA LIBRE DE CUALQUIER PLAGA BIOLÓGICA DE Anthonomus grandis</u> <u>Y DE LA MOSCA ORIENTAL DE LA FRUTA (Drosophila hyaline)</u>		
Sección III	TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCION DEINFESTATION AND / OR DESINFECTION TREATMENT	
Fecha Date <u>6/SEP/1988/03</u>	Tratamiento Treatment _____	
Producto químico (ingrediente activo) Chemical product/active ingredient <u>CITREX</u>	Concentración Concentration _____	
Duración y temperatura Duration and Temperature _____	Concentración Concentration _____	
Información adicional Additional information _____		
<p>Se certifica que las plantas o productos vegetales descritos han sido inspeccionados o sometidos a prueba, de acuerdo con procedimientos oficiales apropiados, y que se consideran estar libres de las plagas de cuarentena especificadas y en conformidad con los requisitos fitosanitarios establecidos por el país importador, y se estima que están prácticamente libres de otras plagas.</p> <p>We certify that the plants or vegetable products described above, have been inspected or tested by official proceedings. So, we consider free of quarantine specified pests, according with phytosanitary requirements established by the importing country. We estimate they are free of another pests.</p>		

ANEXO # 10

CERTIFICADO DE INSPECCIÓN DE LA CERTIFICADORA BCS EKO

CERTIFICATE OF INSPECTION FOR IMPORT OF PRODUCTS FROM ORGANIC PRODUCTION INTO THE EUROPEAN UNION		
1. Issuing body or authority (name and address) BCS ÖKO-GARANTIE GMBH CIMBERNSTR. 21 90402 NÜRNBERG GERMANY		2. Council Regulation (EEC) No 2091/91 or Regulation (EC) No 1780/2003 or Article 17(4) 
3. Serial number of the certificate of inspection COR00020510 09 02/2902-EC DE-7218-210		4. Reference No authorization under Article 001017
5. Exporter (name and address) Corporación de productores de banana orgánica comercio justo Calle Bolívar # 324 Parroquia Buenavista Pasaje - El Oro - Ecuador		6. Inspection body or authority (name and address) BCS ÖKO-GARANTIE GMBH CIMBERNSTR. 21 90402 NÜRNBERG GERMANY
7. Producer of product of the product (name and address) Corporación de productores de banana orgánica comercio justo Calle Bolívar # 324 Parroquia Buenavista Pasaje - El Oro - Ecuador		8. Country of dispatch ECUADOR
		9. Country of destination Feltham, England
10. First consignee in the Community (name and address) FYFEES Johnson Street - UK 12 3 4 London - England TelF: 0031-101-180-643900		11. Name and address of the importer FYFEES Johnson Street - UK 12 3 4 London - England TelF: 0031-101-180-643900
12. Marking information. Container identification and identification of the product Boxes of Freshgreen certified organic bananas 1... 22XU mark EKOOKB. Product of Ecuador CODES BOXES: 1324-035, 13241 (1) NUMBER TOTAL 181 BOXES Invoice No. 001-001-0007134 4/1 15 11/07 BY Delivery order To & Ref 28 21/04 Delivery date 28 01/08		13. CN codes 21030019009
		14. T... GROSS WT NET WT
15. Declaration of body of authority... on the certificate... This is to certify that this certificate has been issued on the basis of the checks required under Article 17(4) of Regulation (EC) No 1780/2003 and that the products designated above have been produced in accordance with the conditions of production and inspection of the organic production systems considered equivalent to those of the products of Regulation (EEC) No 2091/91.		
Date: 27 01 2007 M. Weinschenk-Porceda M. Weinschenk-PORCEDA		BCS ÖKO-GARANTIE GmbH Control System Peter Grosch Cimberstraße 21 90402 Nürnberg Telefon 09 11 4 24 39 - 0 Telefax 09 11 4 24 22 89 

ANEXO # 11

SELLO DE CERTIFICADO ORGÁNICO Y FAIR TRADE (En la fruta y la caja)



Fotografía # 3: Clusterde banano con sello de orgánico y fair trade
Elaboración: La Autora.



Fotografía # 4: Caja de banano con sello de orgánico y comercio justo
Elaboración: La Autora.

ANEXO # 12

CAJAS ESTIBADAS EN CONTENEDOR



Fotografía # 5: Cajas estibadas en paletes
Elaboración: La Autora.



Fotografía # 6: Cajas estibadas en paletes
Elaboración: La Autora.