



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**Sede Santo Domingo**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y  
ADUANAS.**

Trabajo de Titulación previo a la obtención de título de:  
**INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS.**

**“LA COMPETITIVIDAD DEL BANANO ECUATORIANO EN REINO UNIDO,  
2015”.**

**Estudiante:**

**ANA CAROLINA ANDRADE RIVERA**

**Director del Trabajo de Titulación:**

**ING. ÁNGELA BARBA, MSC**

**Santo Domingo – Ecuador**

**AGOSTO, 2016**

**“LA COMPETITIVIDAD DEL BANANO ECUATORIANO EN REINO UNIDO, 2015”**

Ing. Ángela Barba  
**DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

---

**APROBADO**

Ing. Jacinto Vera Intriago, MBA  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

---

Ing. Carlos Lizano Arauz, MBA.  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

---

Lic. Ramiro Lapeña, MsC  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

---

Santo Domingo.....de.....2016

**Autora:** ANA CAROLINA ANDRADE RIVERA

**Institución:** UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL.

**Título de Trabajo:** “LA COMPETITIVIDAD DEL BANANO ECUATORIANO  
**de Titulación** EN REINO UNIDO, 2015”

**Fecha:** AGOSTO, 2016

El contenido del presente trabajo, está bajo la responsabilidad de la autora el mismo que no ha sido plagiado.



---

**ANA CAROLINA ANDRADE RIVERA**  
**C.C. 0917049819**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**Sede Santo Domingo**

**INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS**

Santo Domingo 23 de agosto 2016

Ingeniero  
Carlos Lizano Arauz, MBA.  
**COORDINADOR DE LA CARRERA DE  
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

Informo que el trabajo de titulación realizado por la Señorita: **ANA CAROLINA ANDRADE RIVERA**, cuyo título es: **“LA COMPETITIVIDAD DEL BANANO ECUATORIANO EN REINO UNIDO, 2015”**, ha sido elaborado bajo mi supervisión y revisado en todas sus partes, el mismo que no ha sido plagiado por lo cual autorizo su respectiva presentación.

Particular que informo para fines pertinentes.

  
\_\_\_\_\_  
Ing. Angela Barba Mosquera Mgs.  
**DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN**



**FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO**  
**TRABAJO DE TITULACIÓN**

| DATOS DE CONTACTO    |  |
|----------------------|--|
| CÉDULA DE IDENTIDAD: | 091704981-9  |
| APELLIDO Y NOMBRES:  | Andrade Rivera Ana Carolina  |
| DIRECCIÓN:           | Urbanización Las Palmeras  |
| EMAIL:               | <a href="mailto:carolinaandraderivera@hotmail.com">carolinaandraderivera@hotmail.com</a> |
| TELÉFONO FIJO:       | 02-2745-052  |
| TELÉFONO MOVIL:      | 0999452017   |

| DATOS DE LA OBRA                            |   |                                     |          |
|---|---|-------------------------------------|----------|
| TÍTULO:                                     | "La competitividad del banano ecuatoriano en Reino Unido, 2015"   |                                     |          |
| AUTOR O AUTORES:                            | Andrade Rivera Ana Carolina   |                                     |          |
| FECHA DE ENTREGA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN: | Agosto, 2016  |                                     |          |
| DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:         | Ing. Ángela Barba.  |                                     |          |
| PROGRAMA                                    | PREGRADO  | <input checked="" type="checkbox"/> | POSGRADO |
| TÍTULO POR EL QUE OPTA:                     | Ingeniera en Comercio Exterior, Integración y Aduanas   |                                     |          |
| RESUMEN:                                    | <p>A través de los años el banano se ha convertido en una de las frutas más importantes de ingresos para el Ecuador, siendo el primer rubro de exportaciones no petroleras en nuestro país, además de que Ecuador es el primer exportador a nivel mundial de banano.</p> <p>En la actualidad nos estamos enfrentado a mercados cada vez más exigentes, por lo que nuestro país ha trabajado constantemente en tratar de cumplir todos los estándares de calidad que requiere el exportar a diversificados mercado, eso nos ha llevado a ser un país reconocido a nivel internacional por la calidad de fruta que ofrecemos.</p> <p>Y para medir el nivel de competitividad que tenemos en relación con otros países se realiza un análisis de la competitividad del banano ecuatoriano durante el periodo de 2004 – 2015. Para realizar dicho análisis se utilizan dos índices el primero que es el índice de Ventaja Relativa de Exportación (VRE) un índice para medir el nivel y la evolución de la ventaja comparativa revelada del país en el banano y se aplica una versión adaptada de método de análisis de participación constante de mercado para descomponer el crecimiento de las exportaciones al mercado de Reino Unido y cuantificar la parte atribuible al factor de la competitividad.</p> <p>Se concluye que Ecuador es un país que presenta crecientes ventajas comparativas reveladas en el banano y por otro lado se estima que la</p> |                                     |          |



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

|                         |   |
|-------------------------|---|
|                         | competitividad ha impactado positivamente al crecimiento de las exportaciones ecuatorianas de banano a Reino Unido durante el periodo de análisis.  |
| <b>PALABRAS CLAVES:</b> | <b>Competitividad, Ventaja Relativa</b>   |
| <b>ABSTRACT:</b>        | <p>Bananas have become one of the most important fruits to generate income for Ecuador over the years, being the first area of non-petrol exports of this country. Furthermore, Ecuador is the leading banana-exporting country worldwide.</p> <p>Recently, society has had to face ever demanding markets which is why Ecuador has constantly been trying to meet all quality standards required for the export to diverse markets. This has led to the fact that Ecuador is now a country recognized due to the quality of the fruit it offers.</p> <p>In order to measure the level of competitiveness that Ecuador has compared to other countries, a competitiveness analysis of Ecuadorian banana from 2004 to 2015 has been performed. For this, two indices are used. The first is the index of Relative Advantage of Export, which measures the level and evolution of the country's comparative advantage regarding banana. The second is to apply an adopted version of the constant market share analysis method to decompose the growth of exports to the United Kingdom and to quantify the part attributable to the competitiveness factor.</p> <p>In conclusion, Ecuador is a country that presents growing comparative advantages with regard to banana and it is considered that its competitiveness positively impacted the increase of Ecuadorian banana exports to the United Kingdom in the period of time under study.</p> |
| <b>KEYWORDS</b>         | <b>competitiveness, relative advantage</b>  |

Se autoriza la publicación de este Trabajo de Titulación en el Repositorio Digital de la Institución.

f:

**ANDRADE RIVERA ANA CAROLINA**  
**C.C. 0917049819**



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN**

Yo, **ANDRADE RIVERA ANA CAROLINA**, CC. **0917049819**, autora del Trabajo de Titulación titulado: “La Competitividad del banano ecuatoriano en Reino Unido, 2015”, previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior, Integración y Aduanas en la Universidad Tecnológica Equinoccial Sede Santo Domingo.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de Educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad Tecnológica Equinoccial a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Santo Domingo, 25 de agosto de 2016

f:

---

**ANA CAROLINA ANDRADE RIVERA**  
**C.C. 091704981-9**

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación a DIOS por todas las bendiciones que ha derramado sobre mí y sobre toda mi familia, a mis padres: Irlanda Rivera Valverde y Carlos Andrade Sellán quienes me han apoyado y han sido un pilar fundamental en todos los momentos de mi vida.

A mi tía Susana Rivera Valverde por ser mi segunda madre y siempre apoyarme en todo momento, además de enseñarme a ser una mujer fuerte y decidida.

A mi hermano Jorge Miguel por su apoyo, paciencia y respaldo constante.

A todos mis familiares y compañeras, quienes estuvieron presentes de una u otra forma a lo largo de mi vida estudiantil.

Ana Carolina Andrade Rivera.



## AGRADECIMIENTO

A Dios por permitirme cumplir uno de los objetivos más importantes en mi vida.

A mis padres: Irlanda Rivera Valverde y Carlos Andrade Sellán que me enseñaron a ser una mujer con valores y principios y por demostrarme en todo momento su amor incondicional y su apoyo en todo lo que necesitara, incluyendo mis locuras.

A mi directora de Trabajo de Titulación Mba, Ángela Barba por su guía, paciencia y colaboración absoluta a lo largo de éste trabajo de investigación.

A mi hermano Jorge Miguel, mi tía Susana Rivera Valverde, mi tío Rommel Rivera Valverde y mi abuelita Enma Valverde, les agradezco por su apoyo y por siempre motivarme a ser mejor.

Ana Carolina Andrade Rivera.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

|   |      |
|---|------|
| Portada.....  | i    |
| Sustentación y aprobación de los miembros del tribunal..... | ii   |
| Responsabilidad del autor.....                              | iii  |
| Informe del director de tesis.....                          | iv   |
| Formulario de registro bibliográfico.....                   | v    |
| Dedicatoria.....  | viii |
| Agradecimiento.....   | ix   |
| Índice de contenidos.....                                   | x    |
| Índice de tablas.....                                       | xiv  |
| Índice de figuras.....                                      | xv   |

### CAPÍTULO 1 INTRODUCCIÓN

|          |                                      |   |
|----------|--------------------------------------|---|
| 1.1.     | El problema de la investigación..... | 1 |
| 1.1.1.   | Problema a investigar.....           | 1 |
| 1.1.1.1. | Tema de la Investigación.....        | 1 |
| 1.1.1.2. | Título de la investigación.....      | 1 |
| 1.1.1.3. | Problema.....                        | 1 |
| 1.1.2.   | Objeto de estudio teórico.....       | 2 |
| 1.1.3.   | Objeto de estudio práctico.....      | 2 |
| 1.1.4.   | Planteamiento del problema.....      | 2 |
| 1.1.5.   | Formulación del problema.....        | 3 |
| 1.1.6.   | Sistematización del problema.....    | 3 |
| 1.1.7.   | Objetivo general.....                | 3 |
| 1.1.8.   | Objetivos específicos.....           | 3 |
| 1.1.9.   | Justificaciones.....                 | 3 |
| 1.2.     | Marco de referencia.....             | 4 |
| 1.2.1.   | Marco Teórico.....                   | 4 |
| 1.2.1.1. | Competitividad.....                  | 4 |
| 1.2.1.2. | Ventaja Competitiva.....             | 5 |

|             |  |    |
|-------------|--|----|
| 1.2.1.3.    | Ventaja Comparativa .....  | 6  |
| 1.2.1.4.    | Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith .....  | 6  |
| 1.2.1.5.    | Teoría de las Proporciones del Factor de Heckscher y Ohlin.....                                  | 7  |
| 1.2.1.6.    | Teoría de la Inversión Internacional y el Ciclo del Producto .....                               | 7  |
| 1.2.1.7.    | Competitividad en Comercio Exterior.....   | 9  |
| 1.2.1.8.    | Índice de Ventaja Relativa de Exportación (VRE).....   | 9  |
| 1.2.1.9.    | Análisis de Participación Constante en el Mercado (CMS) .....                                    | 10 |
| 1.2.1.10.   | Elección de Mercado .....  | 12 |
| 1.2.1.11.   | Breve Historia del Banano.....   | 13 |
| 1.2.1.12.   | Historia del Banano en Ecuador .....   | 14 |
| 1.2.1.12.1. | Variedades .....   | 15 |
| 1.2.1.12.2. | Requerimientos de Cultivo .....  | 15 |
| 1.2.1.12.3. | Aspectos Geográficos .....   | 18 |
| 1.2.1.12.4. | Clima .....  | 18 |
| 1.2.1.12.5. | Utilización .....  | 18 |
| 1.2.1.12.6. | Productores .....  | 19 |
| 1.2.1.12.7. | Usos .....   | 19 |
| 1.2.1.12.8. | Plagas y Enfermedades .....  | 19 |
| 1.2.1.12.9. | Valor Nutricional .....  | 20 |
| 1.2.1.13.   | Producción Nacional.....   | 21 |
| 1.2.1.14.   | Países Importadores de Banano .....  | 23 |
| 1.2.1.15.   | Países Exportadores de Banano .....  | 24 |
| 1.2.1.16.   | Mercado de Banano Ecuatoriano en Reino Unido .....   | 25 |
| 1.2.1.17.   | Relación Comercial Ecuador – Reino Unido .....   | 25 |
| 1.2.1.18.   | Acceso al Mercado .....  | 29 |
| 1.2.1.18.1. | Requisitos Generales para Acceso al Mercado de Reino Unido .....                                 | 29 |
| 1.2.1.19.   | Barreras Arancelarias .....  | 30 |
| 1.2.1.20.   | Barreras No Arancelarias.....  | 30 |
| 1.2.1.20.1. | Requisitos necesarios para exportar banano al Reino Unido.....                                   | 30 |
| 1.2.1.20.2. | Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal.....                         | 31 |
| 1.2.1.21.   | Control de contaminantes en los productos alimenticios .....                                     | 31 |
| 1.2.1.21.1. | Control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal y animal..... | 32 |
| 1.2.1.21.2. | Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos.....                               | 33 |

|             |   |    |
|-------------|---|----|
| 1.2.1.21.3. | Etiquetado de productos alimenticios.....                     | 34 |
| 1.2.1.21.4. | Normas de comercialización de los plátanos frescos .....      | 34 |
| 1.2.1.21.5. | Voluntario – Productos de producción ecológica.....           | 36 |
| 1.2.1.22.   | Estructura arancelaria .....                                  | 36 |
| 1.2.1.23.   | Empresas líderes a nivel mundial .....                        | 36 |
| 1.2.1.24.   | Principales empresas ecuatorianas exportadoras de banano..... | 38 |

## **CAPÍTULO 2**

### **MÉTODO**

|          |   |    |
|----------|---|----|
| 2.1.     | Metodología general .....                     | 41 |
| 2.1.1.   | Nivel de Estudio .....                        | 41 |
| 2.1.2.   | Modalidad de Investigación.....               | 41 |
| 2.1.2.1. | Investigación Documental .....                | 41 |
| 2.1.3.   | Método.....                                   | 41 |
| 2.1.3.1. | Método Analítico .....                        | 41 |
| 2.1.3.2. | Método Estadístico .....                      | 42 |
| 2.1.3.3. | Método Deductivo .....                        | 42 |
| 2.1.4.   | Selección instrumentos de investigación ..... | 42 |
| 2.1.5.   | Procesamiento de datos .....                  | 42 |
| 2.2.     | Metodología Específica .....                  | 43 |
| 2.2.1.   | Metodología Legal.....                        | 45 |
| 2.2.1.1. | Entidades relacionadas .....                  | 45 |
| 2.2.1.2. | Leyes conexas.....                            | 47 |
| 2.2.2.   | Metodología Comercio Exterior .....           | 50 |

## **CAPÍTULO 3**

### **RESULTADOS**

|        |   |    |
|--------|---|----|
| 3.1.   | Recolección y tratamiento de datos .....  | 57 |
| 3.1.1. | Ventaja comparativa revelada del banano ecuatoriano en los cuatro países principales exportadores, 2004-2015..... | 66 |
| 3.1.2. | Analizar la constante de la cuota de mercado del banano ecuatoriano en Reino Unido por medio del modelo CMS.....  | 68 |

## **CAPÍTULO 4**

### **DISCUSIÓN**

|      |                                  |    |
|------|----------------------------------|----|
| 4.1. | Conclusiones.....                | 74 |
| 4.2. | Recomendaciones .....            | 75 |
|      | Referencias bibliográficas ..... | 77 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|            |   |    |
|------------|---|----|
| Tabla 1.1. | Información Nutricional / Banano Cavendish (1 Banana Regular (126g) ..... 21                  | 21 |
| Tabla 1.2. | Producción nacional ..... 21  | 21 |
| Tabla 1.3. | Lista de los importadores de Banano..... 23   | 23 |
| Tabla 1.4. | Países exportadores de banano ..... 24  | 24 |
| Tabla 1.5. | Principales incrementos de los productos exportados por Ecuador al Reino Unido ..... 28       | 28 |
| Tabla 1.6. | Barreras arancelarias..... 30   | 30 |
| Tabla 3.1. | Exportadores de banano en el mundo ..... 57   | 57 |
| Tabla 3.2. | Exportaciones de Ecuador de banano ..... 59   | 59 |
| Tabla 3.3. | Exportaciones del Reino Unido de banano..... 60   | 60 |
| Tabla 3.4. | Importaciones del Reino Unido de banano..... 61   | 61 |
| Tabla 3.5. | Ventaja comparativa revelada del banano en los cuatro principales países exportadores..... 66 | 66 |
| Tabla 3.6. | Análisis de Participación Constante de Mercado 2004-2006 ..... 68                             | 68 |
| Tabla 3.7. | Análisis de Participación Constante de Mercado 2007-2009 ..... 70                             | 70 |
| Tabla 3.8. | Análisis de Participación Constante de Mercado 2010-2012..... 71                              | 71 |
| Tabla 3.9. | Análisis de Participación Constante de Mercado 2013-2015 ..... 72                             | 72 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|              |  |    |
|--------------|--|----|
| Figura 1.1.  | Producción nacional de banano .....  | 22 |
| Figura 1.2.  | Producción de banano / (Miles de Tm) .....   | 22 |
| Figura 1.3.  | Participación en la superficie plantada nacional 2015.....                                 | 23 |
| Figura 1.4.  | Importadores de Banano .....   | 24 |
| Figura 1.5.  | Principales países exportadores de banano.....   | 25 |
| Figura 1.6.  | Relación Comercial Total Ecuador – Reino Unido .....                                       | 26 |
| Figura 1.7.  | Relación Comercial no petrolero Ecuador – Reino Unido .....                                | 26 |
| Figura 1.8.  | Principales productos exportador por Ecuador a Reino Unido .....                           | 27 |
| Figura 1.9.  | Principales exportaciones de Ecuador a Reino Unido.....                                    | 27 |
| Figura 1.10. | Principales productos importador por Ecuador desde Reino Unido.....                        | 28 |
| Figura 3.1.  | Exportadores de banano en el mundo.....  | 57 |
| Figura 3.2.  | Exportaciones de Ecuador de banano .....   | 59 |
| Figura 3.3.  | Exportaciones del Reino Unido de banano.....   | 60 |
| Figura 3.4.  | Importaciones del Reino Unido de banano.....   | 61 |
| Figura 3.5.  | Evolución de la exportación de banano de Ecuador a Reino Unido .....                       | 62 |
| Figura 3.6.  | Evolución de la exportación de banano de Bélgica a Reino Unido.....                        | 63 |
| Figura 3.7.  | Evolución de la exportación de banano de Costa Rica a Reino Unido .....                    | 64 |
| Figura 3.8.  | Evolución de la exportación de banano de Guatemala a Reino Unido .....                     | 65 |
| Figura 3.9.  | Ventaja comparativa revelada del banano en los cuatro principales países exportadores..... | 66 |
| Figura 3.10. | Análisis de Participación Constante de Mercado 2004-2006.....                              | 69 |
| Figura 3.11. | Análisis de Participación Constante de Mercado 2007-2009.....                              | 70 |
| Figura 3.12. | Análisis de Participación Constante de Mercado 2010-2012.....                              | 72 |
| Figura 3.13. | Análisis de Participación Constante de Mercado 2013-2015.....                              | 73 |

# CAPÍTULO 1

## INTRODUCCIÓN

### 1.1. El problema de la investigación

#### 1.1.1. Problema a investigar

##### 1.1.1.1. Tema de la Investigación

Competitividad de los productos ecuatorianos en mercados internacionales

##### 1.1.1.2. Título de la investigación

La competitividad del banano ecuatoriano hacia Reino Unido, 2015.

##### 1.1.1.3. Problema

El principal limitante en el cultivo del banano ecuatoriano es la enfermedad foliar denominada sigatoka negra, ésta plaga es una de las enfermedades más temidas a nivel mundial ya que se encuentra presente en todos los países de producción bananera.

A partir de los años 80 se propagó esta enfermedad en nuestro país y desde ahí ha sido uno de problemas principales para la producción del banano.

Ésta enfermedad se considera de gran impacto económico ya que logra disminuir los rendimientos afectando directamente la productividad de todas las plantaciones de banano, de igual forma afecta directamente a los costos de la producción, causando un alto costo para su manejo.

Esto nos lleva a otro limitante mayor aún que son las exigencias que tienen los mercados internacionales, uno de los principales requerimientos para que un producto desde cualquier parte del mundo llegue a Reino Unidos es la calidad. Para que exista la exportación del



banano ecuatoriano hacia Reino Unido nuestro país tiene que cumplir con varios requisitos específicos para realizar la negociación, tales como: control de los contaminantes alimenticios en alimentos, control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal, control sanitario de los productores alimenticios de origen no animal, trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos, etiquetado de productos alimenticios, normas de comercialización de los plátanos frescos (Commission, European, 2016).

### **1.1.2. Objeto de estudio teórico**

La presente investigación busca comprobar la competitividad de productos agropecuarios mediante fórmulas ya existentes, de tal forma que la aportación teórica va a ser el presentar procedimientos ya establecidos mediante el Análisis de Ventaja Relativa de Exportación (VRE) y el Análisis de Participación Constante en el Mercado (CMS).

### **1.1.3. Objeto de estudio práctico**

Se va a proceder a aplicar en el banano ecuatoriano de exportación los resultados obtenidos con anterioridad mediante las fórmulas ya establecidas en el estudio teórico

### **1.1.4. Planteamiento del problema**

En la actualidad ya existen medidas preventivas para el manejo adecuado de labores en la plantación y así mismo al monitoreo continuo de la evolución de la plaga, el objetivo de éstas medidas es mantener los niveles de infección bajos, de tal forma que no afecte la productividad del banano ecuatoriano, así mismo existe un combate cultural en donde se recomienda un drenaje adecuado, nutrición balanceada, control de malas hierbas y una adecuada densidad de siembra.

El banano ecuatoriano ha estado constantemente tratando de combatir todo tipo de plagas y enfermedades que pueda afectar al banano ecuatoriano, para así poder cumplir con todos los requisitos que exige el Reino Unido, los resultados se han podido ver durante los últimos años en donde nuestras exportaciones de banano hacia el Reino Unido han ido creciendo.

### **1.1.5. Formulación del problema**

¿Cuál es la competitividad del banano ecuatoriano en el mercado de Reino Unido?

### **1.1.6. Sistematización del problema**

¿Cuáles son los fundamentos teóricos de la determinación de la competitividad del banano ecuatoriano?

¿Qué evolución y nivel tiene de la competitividad del banano ecuatoriano?

¿Cuál es el factor de competitividad de la exportación del banano ecuatoriano?

### **1.1.7. Objetivo general**

Determinar la competitividad de las exportaciones del banano ecuatoriano a Reino Unido.

### **1.1.8. Objetivos específicos**

- Investigar cuales son los fundamentos teóricos para el cálculo de la competitividad del banano ecuatoriano.
- Determinar la evolución y el nivel de la competitividad del banano ecuatoriano mediante el Índice de Ventaja Relativa (VRE).
- Analizar la constante de la cuota de mercado del banano ecuatoriano en Reino Unido por medio del método de Análisis de Participación Constante en el Mercado (CMS).

### **1.1.9. Justificaciones**

La presente investigación está direccionada a determinar el nivel de competitividad actual en el mercado internacional del banano, teniendo presente que el banano ecuatoriano tiene un importante aporte a la economía de nuestro país. La actividad bananera de nuestro país ha estado vinculada a la iniciativa privada de los ecuatorianos que invirtieron su capital económico y humano a las actividades de producción y exportación del banano. Según la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador el 26.46% de la oferta mundial de banano

proviene de Ecuador, llegando a ser el mayor exportador del mundo. El banano representa el 10% de las exportaciones totales y el segundo rubro de mayor exportación de nuestro país, al ser apetejada por consumidores de los mercados internacionales más exigentes, ya que ésta fruta es rica en magnesio, calcio, fósforo y vitaminas A, B, C y E y forma parte de la dieta diaria de millones de personas.

El banano que actualmente se exporta en el Ecuador es el de la variedad conocida como Cavendish, es el más apetejado por los compradores ya que es una variedad grande, robusta y su característica principal es la resistencia a la enfermedad conocida como el “Mal de Panamá”, además de éstas características, ésta variedad tiene un buen sabor, un fruto grande, su cáscara es gruesa y su cutícula dura lo que ayuda a facilitar su transporte para el comercio. El mercado que se quiere analizar es uno de los 10 principales compradores de banano al Ecuador, representando un 2.8% en la participación en las exportaciones de nuestro país.

En esta investigación se quiere analizar la evolución y nivel de la competitividad del banano ecuatoriano hacia Reino Unido, dándonos un resultado que puede ayudar a que nuestro país tenga una oferta exportable muy buena, de igual forma dentro de uno de los propósitos de éste proyecto es contribuir con un estudio técnico del banano ecuatoriano a través de un análisis cuantitativo de la competitividad de las exportaciones, ayudándonos a conocer las debilidades que se tiene en la exportación del banano y así poder tomar las medidas adecuadas para dichos resultados.

## **1.2. Marco de referencia**

### **1.2.1. Marco Teórico**

#### **1.2.1.1. Competitividad**

Es un proceso de creación de ventajas competitivas, en donde es significativa la capacidad de innovar para obtener saltos tecnológicos, al tener la capacidad de innovar en aspectos tecnológicos y además anticipar las necesidades de los consumidores; se obtiene la capacidad de organización, infraestructura y un marco jurídico. Se puede decir que no sólo es un problema de tipo tecnológico y económico, sino involucra una gran variedad de aspectos como: territorio, elementos sociales, ambientales y políticas (Cebreros, 1993).

Es la capacidad específica de un sector, empresa o país de diseñar, desarrollar, producir y ubicar sus productos o servicios en un mercado, ya sea nacional o internacional a través de la competencia que existe con otros sectores o empresas. (Palacios, 1998).

Es la capacidad de una empresa o industria para producir bienes o servicios con esquemas de calidad y eficiencia determinados, utilizando más eficazmente recursos que otras empresas o industrias que producen el mismo bien o servicio. (Republica, 2015).

Se detalla como la capacidad de mantener y extender la participación de las empresas en los mercados locales e internacionales de una manera lucrativa que permita su crecimiento. Se presenta en diferentes niveles: entre países, entre regiones, entre sectores, entre cadenas productivas, entre industrias del ramo y entre empresas, pero donde un elemento importante es el territorio el cual es la unidad espacial con un tejido social propio, que se encuentra asentado en una base de recursos naturales particulares, que presenta ciertas formas de producción, consumo e intercambio, y que está regida por instituciones y formas de organización particulares (Cordero, 2003).

### **1.2.1.2. Ventaja Competitiva**

Es el valor que una empresa es capaz de crear para sus clientes, en forma de precios menores al de los competidores para beneficios equivalentes o por la previsión de productos diferenciados cuyos ingresos superan a los costes, en donde se puede decir que el valor es la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que la empresa les proporciona. Una empresa es lucrativa si el valor que obtiene de sus compradores supera el coste necesario para crear el producto, el crear productos para los compradores cuyo valor exceda al coste es la meta de toda estrategia empresarial. (Porter M. E., 1985).

La ventaja competitiva crece fundamentalmente en razón del valor, cultura y estructura económica que una empresa es capaz de generar, la finalidad es tratar de generar un valor agregado para los compradores que sea más elevado del costo utilizado para componer el producto o servicio final. (Porter M. , 2015).

La ventaja competitiva se crea cuando una empresa o industria efectúa una estrategia de creación de valor no ejecutada paralelamente por otro competidor actual o potencial y cuando

estos competidores son incapaces o de alguna u otra forma se les dificulta demasiado alcanzar, copiar o duplicar los beneficios obtenidos de esta estrategia. (Barney, 2001).

### **1.2.1.3. Ventaja Comparativa**

Aun si un país era más eficiente en la elaboración de dos productos, debe ser relativamente más eficiente en la producción de un bien. Debe entonces especializarse en la elaboración y exportación de ese bien a cambio de la importación del otro bien. (Czinkota, Ronkainen, Moffett, 2005).

Muestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás y que tenderán a importar los bienes en los que son más ineficaces y que por tanto producen con unos costes comparativamente más altos que el resto del mundo. (Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, 1819).

La ventaja comparativa se basa en la conveniencia de especializarse en una actividad, producción o industria que país puede originar de forma más conveniente económicamente y poder comercializar con otros países produciendo lo que ellos hacen mejor, para el beneficio de ambos países. (Moro, 2010).

### **1.2.1.4. Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith**

Adam Smith en su libro “La Riqueza de las Naciones” intentó explicar el proceso mediante el cual los mercados y la producción operan en realidad en la sociedad y señala dos principales áreas de contribución de Smith que son la ventaja absoluta y la división de trabajo.

En donde Smith define que la producción y la creación de un producto para vender, negociar o comercializar, siempre pretende el uso del principal elemento de valor de la sociedad que es el trabajo humano. Algunos países debido a la calidad de sus recursos naturales, podrían producir los mismos productos que otros con menos horas de trabajo, a esta eficiencia se denomina ventaja absoluta. (Czinkota, Ronkainen, Moffett, 2005).

Por lo tanto podemos decir que la ventaja absoluta trata de que cada país se logre especializar en producir mercancías, productos o servicios de manera eficiente y eficaz, optimizando los costos de producción en términos de trabajo o mano de obra con respecto a los demás países. Adam Smith tiene tres razones que lo llevaron a trabajar sobre dicho análisis

- El dinero en realidad solo es una técnica para realizar cálculos que no tenía en cuenta las relaciones productivas sino los intereses de las autoridades.
- La riqueza de una nación no se mide por la cantidad de oro atesorado, sino por la dimensión de su capacidad productiva en etapas y circunstancias determinadas.
- El trabajo es el esquema único de medida que tiene la propiedad de invariable y la riqueza se puede ponderar en términos reales. (Czinkota, Ronkainen, Moffett, 2005).

#### **1.2.1.5. Teoría de las Proporciones del Factor de Heckscher y Ohlin**

Se puede decir que la teoría del comercio cambió de una forma drástica, cuando el economista sueco Eli Hecksher desarrollo su teoría del comercio internacional, la cual fue luego extendida por Bertil Ohlin que fue extensamente aceptada como la teoría de las proporciones del factor. Dentro de esta teoría se consideraban dos factores de producción como los principales que son el trabajo y el capital. La tecnología sólo llegaría a determinar la forma cómo se combinan para formar un bien, diferentes bienes demandaban diferentes proporciones de los dos factores de la producción.

Según esta teoría, las intensidades de factores dependen mucho del estado de la tecnología o la técnica actual de cómo se llega a producir un bien.

#### **1.2.1.6. Teoría de la Inversión Internacional y el Ciclo del Producto**

Raymond Vernon en 1966 optó por un camino diferente para ampliar la teoría del ciclo del producto, por lo que destacó su interés de enfocarse sólo en el producto, más que en el país y la tecnología de su manufactura, Vernon agregó dos premisas basadas en la tecnología de hace énfasis en el factor costo de la teoría existente..

- Las innovaciones técnicas que llevan a nuevos y provechosos productos necesitan de grandes capitales y mano de obra muy eficaz y calificada.
- Dichas innovaciones técnicas reflejadas en el producto y en las metodologías para su manufactura pasan por tres etapas denominadas de maduración, conforme el producto se comercializa cada vez más. (Czinkota, Ronkainen, Moffett, 2005).

### **Las Etapas del Ciclo del Producto**

Vernon en la teoría del ciclo del producto propuso que existen tres etapas que en la vida de un producto.

**Etapas I: El nuevo producto.-** En esta etapa se requiere de mano de obra calificada y un abastecedor capital para investigación y desarrollo, el producto en esta etapa no está estandarizado por lo que necesita un elevado grado de flexibilidad que es el uso constante de mano de obra calificada, aun en esta etapa la elasticidad de precios de la demanda es baja porque solo pocas personas compraran sin importar el precio del producto.

**Etapas II: El producto en madurez.-** conforme la producción se extiende y como es un producto con altos niveles de calidad, cada vez se necesita menos mano de obra calificada y menos cambios en el diseño y manufactura, ya en esta etapa se aparecen los competidores y es aquí cuando la empresa se resiste a perder participación de mercado ante fabricantes en el extranjero o invertir en el exterior para conservar su participación en el mercado al utilizar las ventajas comparativas de los factores de costos en otros países. Y es aquí cuando se refleja como el comercio y la inversión se combina cada vez más.

**Etapas III: El producto estandarizado.-** En esta etapa final ya se puede reconocer un producto estandarizado en su manufactura por completo, el país de producción es el que tiene la mano de obra no calificada más barata por lo tanto el país que tiene el producto durante esta etapa final disfruta de los beneficios, pero según Vernon esta etapa no tiene una larga duración ya que estamos conscientes que la tecnología y el conocimiento cambian continuamente. (Czinkota, Ronkainen, Moffett, 2005).

### 1.2.1.7. Competitividad en Comercio Exterior

Según Romero (2007) Se enfoca en evaluar la competitividad de un país en relación con un producto, como en éste caso el banano tratando de abarcar sus principales destinos en las exportaciones, esto es, países compradores principales del producto. Este enfoque está en acuerdo con otras investigaciones donde se sostiene que la competitividad no es global ni afecta a todos los países por igual, sino que solo puede ser comprendida en relación con contextos geográficos específicos (Battistuzzi, 2011).

Una de las principales metas de un país o nación viéndolo desde el ámbito económico, es el de tratar de producir un nivel alto y creciente constantemente de vida para sus ciudadanos y la capacidad de llegar a conseguirlo no depende de la competitividad sino de la productividad que se genera en el país, por lo que primero se debería enfocar en la productividad con que se utilicen los recursos del país para luego generar competitividad internacional.

### 1.2.1.8. Índice de Ventaja Relativa de Exportación (VRE)

Vollrath (1991) Planteó un índice para medir las ventajas comparativas o ventaja competitiva para productos agrícolas específicos usando información de datos reales del comercio. Este indicador nos ayuda a diferenciar a los países que presenta una ventaja competitiva en un producto en particular con relación a aquellos que no la tienen, de igual forma también nos permita comparar las tendencias de la competitividad revelada entre los países que compiten en el mercado de este producto.

El índice propuesto por Vollrath (1991) se denomina ventaja relativa de exportaciones (VRE) y se define como:

$$VRE_{ai} = (X_{ai} / X_{ni}) / (X_{ar} / X_{nr})$$

Dónde:

$VRE_{ai}$  Ventaja relativa de exportaciones de la mercancía  $a$  en el país  $i$ .

$VRE_{ai}$  = Ventaja relativa de exportaciones de la mercancía  $a$  en el país  $i$ .

$X_{ai}$  = Valor de las exportaciones de la mercancía  $a$  en el país  $i$ .



$X_{ni}$  = Valor de las exportaciones totales (excepto la mercancía  $a$ ) en el país  $i$ .

$X_{ar}$  = Valor de las exportaciones de la mercancía  $a$  en el mundo (menos el país  $i$ ).

$X_{nr}$  = Valor de las exportaciones totales (menos la mercancía  $a$ ) en el mundo (menos el país  $i$ ).

Si VRE es mayor que 1 indica que el país presenta ventaja comparativa revelada en dicho producto y si el índice es menor que la unidad el país presenta una desventaja comparativa.

Mientras más elevado sea el valor de este índice mayor será el grado de especialización del país en este producto y por tanto estará “revelando” una mayor competitividad. Los cambios en este indicador a través del tiempo nos dan información acerca de las tendencias en la competitividad del producto en un período determinado: si crece nos indica que el país está ganando competitividad y si se reduce significa que se pierde competitividad.

Por otro lado para cuantificar la contribución de la competitividad al desempeño de las exportaciones se utilizó el método de análisis de participación constante del mercado (Constant Market Share, CMS). El CMS es una técnica estadística que permite descomponer el crecimiento de las exportaciones y estudiar su comportamiento con el fin de evaluar el grado en que los factores estructurales y de competitividad explican su desempeño en un periodo de tiempo determinado.

#### **1.2.1.9. Análisis de Participación Constante en el Mercado (CMS)**

Avedaño (2008) Señala que éste método permite explicar el cambio que hay en las exportaciones de un producto determinado desde sus componentes estructurales y de competitividad. Se puede decir que inicialmente fue propuesto por Leamer y Stern y en fechas posteriores ha sido adaptado para ampliar el análisis del crecimiento de las exportaciones.

Se aplicará la versión elaborada por Ahmadi-Esfahani (1995), en donde descompone el cambio de las exportaciones en dos niveles.

El primer nivel de descomposición se realiza conforme a la siguiente igualdad:

$$\Delta q = S_j^0 \Delta Q_j + \Delta S_j Q_j^0 + \Delta S_j \Delta Q_j$$

$S_{j0}\Delta Q_j$  = se denomina efecto estructural, refleja el cambio esperado en las exportaciones si se mantiene constante la participación inicial del país en el mercado mundial y en el país de destino. Si este componente es positivo, significa que el incremento en la demanda por el producto favorece el incremento de las exportaciones (Avedaño, 2008).

$\Delta S_j Q_{j0}$  = se denomina efecto competitividad o residual, refleja la parte del incremento en las exportaciones que puede ser atribuido a un incremento en la competitividad en el periodo de análisis. Si este componente es positivo, significa que la competitividad ha aumentado, mientras que si el signo es negativo entonces se interpreta como una pérdida de competitividad.

$\Delta S_j \Delta Q_j$  = se denomina efecto interacción o de segundo orden, refleja el efecto de un cambio tanto en la participación de mercado como en la demanda en el cambio de las exportaciones (Avedaño, 2008).

El segundo nivel de separación se realiza mediante la obtención de seis efectos adicionales a partir de los componentes descritos en el primer nivel de descomposición. En este caso la igualdad es la siguiente:

$$\Delta q = St_0\Delta Q_j + (S_{j0}\Delta Q_j - St_0\Delta Q_j) + \Delta St Q_{j0} + (S_{j0}\Delta Q_j - St_0\Delta Q_j) + (Q_{tI}/Q_{t0} - I)(\Delta S_j Q_{j0}) + (\Delta S_j \Delta Q_j - (Q_{tI}/Q_{t0} - I)(\Delta S_j Q_{j0}))$$

$St_0\Delta Q_j$  = se denomina efecto crecimiento, refleja la parte del incremento en las exportaciones que se debe a un incremento en la demanda mundial mientras la participación del país exportador en el mercado mundial permanece constante (Avedaño, 2008).

$(S_{j0}\Delta Q_j - St_0\Delta Q_j)$  = se denomina efecto mercado, mide el cambio adicional en las exportaciones, mientras el exportador mantiene constante su participación en el mercado meta. Si el signo es positivo implica que una concentración de las exportaciones en un mercado determinado.

$\Delta St Q_{j0}$  = es el efecto residual puro, refleja el cambio en las exportaciones que ocurriría debido a un cambio en la competitividad general.

$\Delta S_j Q_j 0 - \Delta S_t Q_j 0$  = se denomina efecto residual estructural estático, este refleja el cambio en las exportaciones que se atribuye a un cambio en la competitividad en un mercado determinado.

$Q_t I / Q_{t0} - I(\Delta S_j Q_j 0)$  = se denomina efecto de segundo orden puro, debido a que mide la interacción entre el cambio en la participación del exportador en el mercado meta y el cambio en la demanda mundial.

$\Delta S_j \Delta Q_j - (Q_t I / Q_{t0} - I)(\Delta S_j Q_j 0)$  = se denomina efecto residual estructural dinámico, refleja la interacción entre el cambio en la participación del exportador en el mercado meta con el cambio en la demanda de dicho mercado. (Avedaño, 2008).

#### **1.2.1.10. Elección de Mercado**

Cuando una empresa o industria decide abrir su mercado al exterior se encuentran en una situación en la que deben analizar varias posibilidades diferentes, para poder elegir un mercado se debe iniciar una investigación profunda empezando por las experiencias seguidas por otras empresas del mismo país, se debe realizar un estudio amplio de la economía del país al que se va a exportar y de igual forma investigar varios factores claves como la política del país, la cultura, estabilidad y las empresas que ofrecen productos iguales o parecidos al que se quiere exportar. (Stanton, Etzel, Walker, 2005).

Por otro lado para Kloter y Armstrong el mercado meta se define como el segmento de mercado al que una empresa, industria o país dirige su programa de marketing, al igual que consiste en un conjunto de compradores que tiene varias necesidades o características comunes que coinciden con las que la empresa está decidida a ofrecer. (Kloter, Philip y Keller, 2012).

Los autores Stanton, Etzel y Walker tienen en consideración cuatro normas que para ellos rigen la manera de determinar un mercado meta:

Primero el mercado meta tiene que ser compatible con la imagen y los objetivos de la industria o empresa.

Segundo tiene que existir una concordancia entre los beneficios y oportunidades que presenta el mercado meta y los recursos que posee la empresa.

Tercero se debería escoger varios segmentos de mercado que generen un volumen de ventas y de rentabilidad suficiente, pero a un costo representativo o bajo para que los ingresos puedan justificar la inversión hecha.

Y por último se debe buscar segmentos de mercado en el que no exista mucha competencia para nuestro producto o servicio a ofrecer, por lo que es aconsejable buscar un mercado no saturado por la competencia. (Stanton, Etzel, Walker, 2005).

#### **1.2.1.11. Breve Historia del Banano**

El banano es una fruta que está rodeada por varias historias acerca de su origen específico, pero muy aparte de la incertidumbre que hay acerca de su origen algo que aparentemente está muy claro es la antigüedad de esta fruta, tanto así que existen varias teorías que sitúan al banano como la una de las primeras frutas que existió en la tierra.

Aparentemente el origen del banano en el mundo está situado al sudoeste de Asia, por las junglas de Filipinas, Indonesia y Malasia que son lugares que hasta la actualidad existe la producción de esta fruta, según investigaciones anteriores se cree que los árabes fueron quienes llevaron el banano hacia el continente africano, por otro lado se cree que unos misioneros portugueses fueron quienes llevaron esta fruta al continente europeo específicamente al lugar donde ahora se exporta banano de calidad, en las Islas Canarias, cabe recalcar que estos mismos misioneros fueron quienes se encargaron de cultivarlo. Luego por las corrientes migratorias que existieron en ese tiempo, es que asocia la dispersión del banano hacia América Latina desde Europa, en donde se tiene entendido que el primer país en donde se cultivó esta fruta fue en República Dominicana, lugar del que luego se extendería hacia el resto de América y el Caribe.

Pero es únicamente a finales del siglo XIX que existió el cambio en los sistemas de transportación y comercialización a nivel internacional y es ahí cuando el banano se convierte en una de las principales y más importantes frutas de exportación, permitiéndoles a los

productores de banano encontrar grandes mercados internacionales como lo son Estados Unidos y Europa.

#### **1.2.1.12. Historia del Banano en Ecuador**

La historia del banano en Ecuador inicia en los años de 1950, aunque en la Provincia de El Oro se tiene registro de su producción desde 1925, teniendo como destinos finales los mercados de Perú y Chile.

Las ventajas naturales que nuestro país dio, luego se lograron fortalecer con la intervención del Estado por medio de medidas que apoyaban la actividad privada. Uno de los impulsos más importantes fue la construcción vial y portuaria necesaria para transportar un producto rápidamente perecedero.

En el año 1952 nuestro país es reconocido como el primer exportador de ésta fruta, gracias a las condiciones climáticas y la riqueza del suelo se podía producir una fruta de excelente calidad. En el año 1955, se crea la Asociación Nacional de Bananeros del Ecuador (ANBE) con sede en Guayaquil, con el fin de dar atención y resolución a todos los problemas relativos a la producción, comercio e industrialización del banano. Para entonces a finales del año 1955 se registraba una exportación de 808.600 T.M. que representa el 28% de la exportación de esta fruta a nivel mundial.

Hasta el año 1966, sólo producíamos la variedad Gros Michel, según datos oficiales esa producción fue extraordinaria, por el desarrollo de ese cultivo, que a esa fecha llegaron a tener registradas 163.772 Has.

Recién a mediados de los 70 el Estado Interviene directamente, cuando se crea el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuaria (INIAP) donde inician con el estudio de las enfermedades que reducían la producción del banano, en la Machala en donde tenían una base de estudio. A partir de esta fecha el banano en Ecuador ha llegado a tener un peso muy importante en el desarrollo económico de nuestro país, llegando a representar un rubro muy importante en las exportaciones a nivel mundial.

### **1.2.1.12.1. Variedades**

El banano de exportación de nuestro país pertenece al reino Plantae, División Magnoliophyta, a la clase Liliopsida, al orden Zingiberales, a la familia Musáceae, al género Musa y cultivares genéticamente puros de las especies Musa acuminata y Musa balbisiana como una especie de híbridos conseguidos a partir de estas especies silvestres, de donde se subclasifican en dos grupos: Diploide AA y Triploide AAA

Del grupo Diploide AA, tenemos dos variedades de exportación que son; Sucrier y Gross Michel.

El Sucrier se puede decir que es un ejemplar diploide AA, ya que posee un pseudotallo oscuro de un tono amarillento, se reproduce en pequeños racimos, desarrolla un fruto de piel muy delgada pero su fruto es exquisitamente dulce, en nuestro país es conocido como Baby Banana. La variedad de Gross Michael es más comercial al momento de exportar ya que su fruta es resistente al momento de transportación, esta variedad se caracteriza por sus cualidades al manejo y conservación por ser de color verde amarillo y es una de las más comercializadas a los países europeos, esta variedad tiene una desventaja ya que es susceptible a plagas o enfermedades como el mal de Panamá, esta fruta es conocida en nuestro país como orito.

Del segundo grupo Triploide AAA, está la variedad de Cavendish que es la más común al momento de exportar la fruta y el más apetecido por los mercados internacionales. La variedad de Cavendish representa el 70% de la producción bananera ecuatoriana tiene excelentes cualidades en cuanto a la conservación, calidad y sabor. Es una fruta grande y robusta, su pseudotallo tiene una coloración verde claro con varios tonos de color rosa en algunas partes, la maduración de esta variedad es muy regular y homogénea. (Pro Ecuador, 2014).

### **1.2.1.12.2. Requerimientos de Cultivo**

Para el cultivo del banano se deben tomar en cuenta varios aspectos como la ubicación, vías de comunicación, una buena infraestructura, facilidad de transporte, una buena instalación de riego, condiciones agroclimáticas y las características del suelo.

**Selección del terreno:** Los caminos, terrenos y canales de riego deben estar libres de obstáculos y contaminantes como fundas de plástico, botellas, vidrios, basura y de cosas que puedan ser perjudiciales para la plantación. De igual forma se debería evitar la producción de la fruta en terrenos que estén susceptibles a contaminación como agua servidas, tierras cercanas a zonas industriales.

Es de suma importancia la buena ubicación de los canales de riego y de drenaje especialmente en las zonas en donde la fruta es tratada, y empacada.

**Suelo:** Para el cultivo del banano es necesario tener unos suelos idóneos para el perfeccionamiento del cultivo por lo que es recomendable tener suelos que presenten una textura franco arenosa-arcillosa, franco-arcillo-limosa y franco-limosa con un excelente drenaje interno, alta fertilidad y un con 40% de retención de agua. La profundidad del suelo debe ser mínima de 1m y superior a 1.5m, con un Ph ideal de 6.5, es recomendable utilizar suelos planos para así facilitar los demás complementos como el sistema de riego y de drenaje.

**Sistema de riego y Red de Drenaje:** Este proceso es muy importante ya que es en donde se prepara y adecua el terreno, se realiza el diseño de los canales de drenaje para bajar el nivel del agua que se acumula en el terreno, el sistema de drenaje está conformado por drenajes primarios, secundarios y terciarios, dependerá del nivel del suelo la distancia y profundidad que exista entre drenajes.

Como el banano es una musácea propia de los trópicos necesita abundante agua para su producción y un eficaz desarrollo, por lo que constantemente se requerirá de un sistema de regulación hídrica para así tener un nivel bueno de humedad para las plantas, se recomienda que el sistema de drenaje sea por gravedad, pero en plantaciones que llegan a superar las 50 ha se debería construir muros alrededor de toda la plantación o también denominada bananera y ubicar estaciones de bombeo, esto sería como un método de protección contra las inundaciones. (Agrocalidad , 2014).

**Siembra:** Luego de que se tenga todo preparado como el terreno y adecuado un buen sistema de riego y de drenaje, se procede a definir un sistema de siembra y existen varios sistemas más utilizados como el sistema de cuadro, triangulo y doble surco.

Para poder obtener un buen rendimiento del cultivo se debe tomar en cuenta la densidad de la siembra, por lo que se tiene que tener presente varios factores como la variedad de la semilla, la precipitación para determinar la densidad de la siembra, las propiedades físicas y químicas del suelo y como anteriormente explicábamos que las plantaciones de banano se realizan en suelo arenosos y arcillosos estos suelos tienen una mayor fertilidad. La propagación de banano por cultivo de meristemas esta denominado como uno de los métodos más seguros para que exista una producción de excelente calidad y libre de enfermedades.

La forma de la siembra es un proceso a seguir en donde se empieza cavando un hoyo en cada uno de los lugares señalados para luego poner las semillas, todos los hoyos tienen que tener dimensiones adecuadas para que se acceda a la cepa entrar sin dificultades ni maltratos, luego se tiene que poner tierra suelta alrededor con presión para eliminar el aire que hay en el interior, después de unas 6 a 8 semanas se tienen que hacer una resiembra.

**Prácticas de Cosecha, Poscosecha y Transporte:** El proceso de cosecha empieza desde cuando se corta los racimos hasta la transportación hacia la empacadora, todo esto implica un conjunto procesos que se debe seguir para mantener la calidad de la fruta, el banano se cosecha cuando aún está verde, teniendo en cuenta que cumpla con la edad y la calibración apropiada, para la transportación de la fruta desde las plantaciones hasta la empacadora se necesita dependiendo del número de cosecha que se tenga estimado hacer, de cuadrillas compuestas por varias personas que son las que deber realizar varias actividades como las de calibrar, deshojar, cortar, arrumar y transportar.

Para las actividades de poscosecha se debe tener sistemas de desagüe y eliminación de desechos, los alrededores deben estar libres de basura, no se deben permitir el acceso de animales, las instalaciones deben estar limpias y desinfectadas, estas instalaciones deben tener procedimientos de sanitización. Dentro de las prácticas de poscosecha está el desflore, la inspección de calidad, lavado de racimo, desmane, gajeo o cluuster, lavado y desleche, pesaje y clasificación, fumigación y tratamiento, etiquetado, empaque, tapado e identificación, durante todas, siempre con el cuidado posible verificando estándares de calidad.

Para el transporte de la fruta ya empacada correspondientemente en su caja, siempre es recomendable tener a disposición un vehículo que cumplan con los requisitos necesarios para



el transporte de esta fruta y esto permita que la fruta llegue a su destino final aun con una buena calidad. (Agrocalidad , 2014).

#### **1.2.1.12.3. Aspectos Geográficos**

Podemos decir que gracias a las excelentes condiciones de orden climático y ecológico de nuestro país, nos ha permitido que desde los pequeños, medianos y grandes productores de banano puedan obtener una fruta de excelente calidad, logrando abastecer una demanda mundial los 365 días del año.

#### **1.2.1.12.4. Clima**

El clima ideal para el cultivo de banano es el tropical húmedo, la temperatura debe ser entre los 18.5°C a los 35.5°C, Si la temperatura llegaría por debajo de los 15.5°C las plantaciones sufrirían un retraso en su desarrollo, en cambio si la temperatura pasa de los 40°C no se han visto cambios desfavorables para las plantaciones siempre y cuando el abastecimiento de agua sea de continuidad normal. Por otro lado también tiene que ver mucho la pluviosidad por lo que debería variar de 120 a 150 mm de lluvia cada mes o precipitaciones de 44 mm cada semana, la lluvia cumple un papel muy importante dentro del cultivo de esta fruta por lo que la precipitación es un factor que determina la densidad de siembra, dependiendo las estaciones del clima en la costa durante la temporada de invierno en la costa no llueve con frecuencia, por lo que se necesita del sistema de riego.

#### **1.2.1.12.5. Utilización**

El banano ecuatoriano tiene una utilización muy variada, viéndolo como un producto de exportación el banano se produce con una tecnología de punta y un absoluto control de todos sus requerimientos.

Entre la variada utilización del banano está la harina y polvo de banano, puré de banano, vinagre de banano, bebidas de banano, pulpa de banano, banano en almíbar y deshidratado en hojuelas, jaleas, mermeladas, compotas y bocadillos, entre otras. El banano también se encuentra como parte de la alimentación animal, por medio de los subproductos de la fruta y, también se da el aprovechamiento de las fibras obtenidas de la planta para que puedan ser

utilizadas en la industria textil. Por otra parte está la utilización de los desechos fibrosos de la producción de banano como materia prima para la obtención de una pasta celulósica útil para originar cartones y papeles.

#### **1.2.1.12.6. Productores**

En nuestro país existen alrededor de 7.000 productores de banano, estos han logrado distribuirse en todo el litoral ecuatoriano o en las diferentes áreas o provincias del país de la zona costa y sierra como Los Ríos, Guayas, El Oro, Esmeraldas y Manabí, Santo Domingo de los Tsáchilas, La Maná de la provincia de Cotopaxi, Santa Ana de la provincia de Azuay ésta fruta también se da en algunas provincias de la región de la Sierra.

#### **1.2.1.12.7. Usos**

El banano ecuatoriano tiene una utilización muy variada, viéndolo como un producto de exportación el banano se produce con una tecnología de punta y un absoluto control de todos sus requerimientos.

Entre la variada utilización del banano está la harina y polvo de banano, puré de banano, vinagre de banano, bebidas de banano, pulpa de banano, banano en almíbar y deshidratado en hojuelas, jaleas, mermeladas, compotas y bocadillos, entre otras. El banano también se encuentra como parte de la alimentación animal, por medio de los subproductos de la fruta y, también se da el aprovechamiento de las fibras obtenidas de la planta para que puedan ser utilizadas en la industria textil. Por otra parte está la utilización de los desechos fibrosos de la producción de banano como materia prima para la obtención de una pasta celulósica útil para originar cartones y papeles.

#### **1.2.1.12.8. Plagas y Enfermedades**

Uno de los principales problemas es el control de las plagas y enfermedades en el cultivo del banano. Las principales plagas de esta fruta son el picudo del banano esta enfermedad afecta la base o donde salen las raíces, cuando es severo si afecta de ahí el porcentaje no es muy alto, la araña roja esta plaga se propaga en la época de verano afectando a las plantaciones que están en áreas arenosas, las larvas defoliadoras son tres especies de larvas

que se alimentan de las hojas de la planta del banano produciéndoles perforaciones, estas larvas son fáciles de eliminar ya que son susceptibles a algunos predadores y parásitos, los thrips de la mancha roja son unos pequeños insectos de color blanco estos insectos producen una manchas rojas sobre la corteza del banano afectando el fachada de la fruta, por ultimo está el escarabajo verde que se alimenta de los frutos y las hojas de la planta produciendo cicatrices con profundidad afectando el aspecto de la fruta, el control para esta plaga es tener un excelente método de enfunde. (Agrocalidad , 2014).

Las enfermedades más comunes son la sigatoka negra es causada por un hongo que se presenta como unos puntos de color café en las hojas de planta, luego toman un color café oscuro y su tamaño aumenta por lo que poco a poco va tomando toda la hoja hasta que la totalidad de la hoja toma un color negro, esta enfermedad afecta el proceso de fotosíntesis y al final se obtiene una fruta de tamaño pequeño, deforme y un sabor ácido, el control recomendado es el uso de deshoje fitosanitario y un control adecuado de la plantación para detectar a tiempo. El mal de panamá es causada por un hongo que se presenta primero en las raíces y con el tiempo asciende al pseudotallo poniéndolo de un color marrón oscuro, hasta que se propaga a las hojas y rápidamente las marchita, el pseudotallo empieza a rasgarse y las vainas se separan, esta enfermedad se propaga de planta a otra planta por medio de las herramientas y maquinarias que se utilizan. El moko o marchitez bacteriana es producido por una bacteria, la misma que ingresa por las raíces y se propaga rápidamente por los vasos transportadoras de la planta, las hojas cambian a un color amarillo verdoso, esta enfermedad causa la muerte de la planta y se propaga igual por el uso de herramientas y maquinarias, por lo que se recomienda desinfectar las herramientas cada ciertos tiempo. (Bananscopio, 2015).

#### **1.2.1.12.9. Valor Nutricional**

El banano ecuatoriano de exportación es considerado como una "fruta salud" por la presencia de las tres vitaminas A, B, y C, además de ser un poco diurética, energética, suavemente laxante y remineralizante, por todos estos motivos ésta fruta constituye una fuente de energía natural y gustosa.

**Tabla 1.1. Información Nutricional / Banano Cavendish (1 Banana Regular (126g))**

|                            | <b>% Valor Diario</b> |
|----------------------------|-----------------------|
| Total Grasa: 0gr           | 0%                    |
| Grasa Saturada: 0gr        | 0%                    |
| Colesterol: 0 mg           | 0%                    |
| Sodio:0 mg                 | 0%                    |
| Total Carbohidratos: 29 gr | 10%                   |
| Fibra Dietética: 4 gr      | 16%                   |
| Azúcar: 21gr               |                       |
| Proteína: 21 gr            |                       |
| Vitamina B                 | 20%                   |
| Vitamina C                 | 15%                   |
| Vitamina A                 | 0%                    |
| Calcio                     | 0%                    |
| Hierro                     | 2%                    |

**Fuente:** Asociación Nacional de Bananero del Ecuador

**Elaborado por:** Carolina Andrade R., 2016

### 1.2.1.13. Producción Nacional

Según la información proporcionada por el Instituto de Estadísticas Agropecuarias el cultivo de banano en nuestro país representa 12.50% de la totalidad de la superficie agrícola del Ecuador, con un crecimiento establecido promedio por año de 4% desde hace aproximadamente 8 años.

El banano es uno de los cultivos que tiene mayor producción a nivel nacional por lo que junto con el azúcar y la palma africana representan el 26.15% de la superficie con labor agropecuaria permanente, la participación del banano en la superficie plantada total en el año 2014 fue de un 6.76% y para el año 2015 se incrementó a un 7.81%.

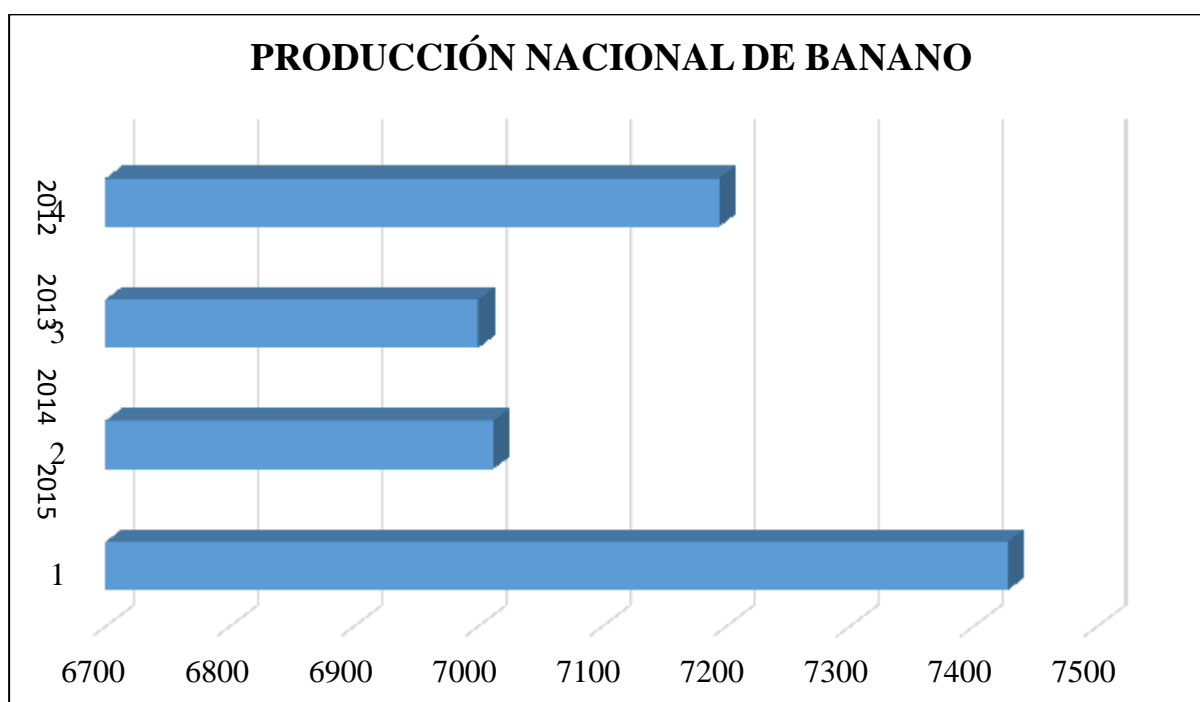
**Tabla 1.2. Producción nacional**

| <b>NACIONAL</b> |  |                             |            |                             |                         |
|-----------------|--|-----------------------------|------------|-----------------------------|-------------------------|
| <b>AÑO</b>      | <b>SUPERFICIE<br/>HAS<br/>PLANTADA</b> | <b>SUPERF<br/>COSECHADA</b> | <b>HAS</b> | <b>PRODUCCIÓN<br/>(Tm.)</b> | <b>VENTAS<br/>(Tm.)</b> |
| 2012            | 221,76                                 | 209,5                       |            | 7.427,78                    | 6.850,16                |
| 2013            | 221,76                                 | 210,9                       |            | 7.012,24                    | 6.600,49                |
| 2014            | 197,3                                  | 192,15                      |            | 7.000,2                     | 6.545,06                |
| 2015            | 195,53                                 | 185,49                      |            | 7.194,43                    | 7.018,62                |

**Fuente:** ESCAP

**Elaborado por:** Carolina Andrade R., 2016

Figura 1.1. Producción nacional de banano

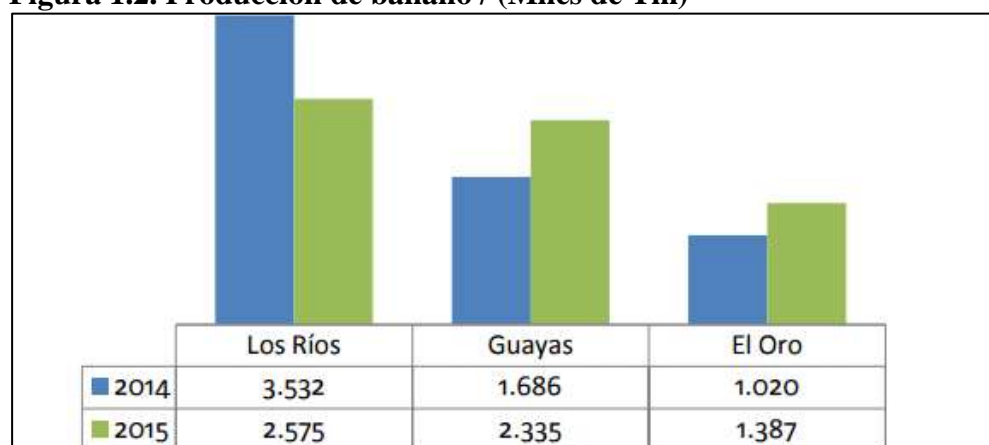


Fuente: ESCAP

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

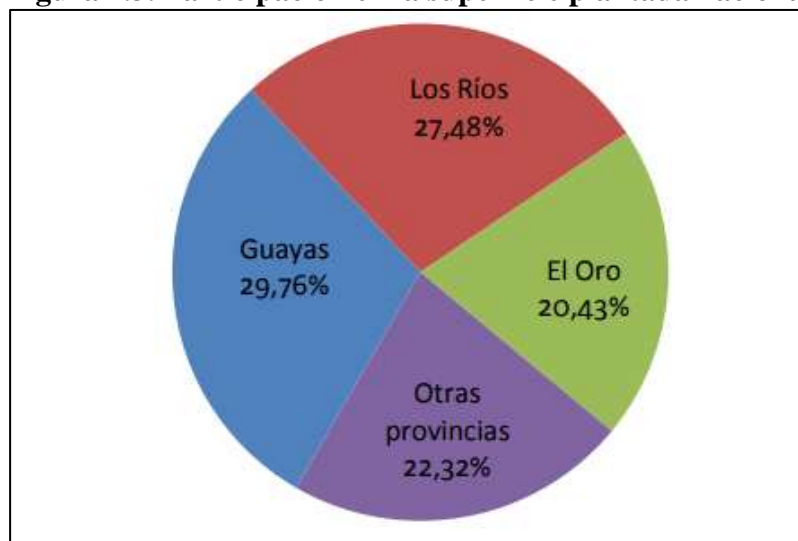
Dentro de lo que es la producción nacional de banano se puede destacar que la provincia en donde se concentra la mayor producción de banano es Los Ríos con un 35.79% del total nacional, seguida de Guayas y El Oro.

Figura 1.2. Producción de banano / (Miles de Tm)



Fuente: ESCAP

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

**Figura 1.3. Participación en la superficie plantada nacional 2015**

**Fuente:** ESCAP

**Elaborado por:** Carolina Andrade R., 2016

#### 1.2.1.14. Países Importadores de Banano

Los países como Estados Unidos de América, Bélgica, Alemania y Rusia se encuentran como uno de los principales consumidores de banano a nivel mundial. La demanda a nivel mundial de banano durante el periodo de 2012 a 2014 se mantuvo en el mismo nivel, pero a partir del el año 2015 bajo a 95.5%.

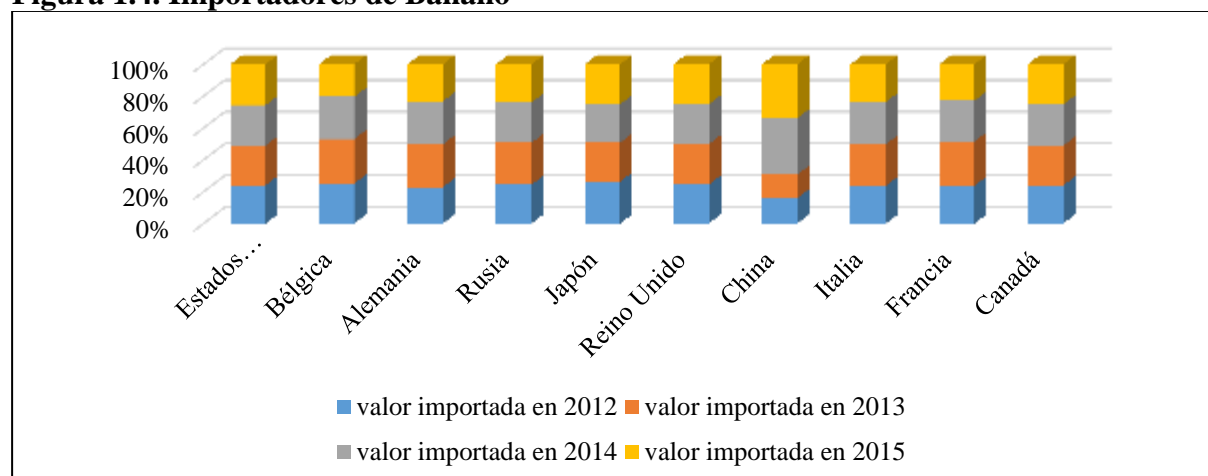
**Tabla 1.3. Lista de los importadores de Banano**

| Importadores              | Valor importada en 2012 | Valor importada en 2013 | Valor importada en 2014 | Valor importada en 2015 |
|---------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Estados Unidos de América | 2.434.847               | 2.528.026               | 2.563.417               | 2.589.477               |
| Bélgica                   | 1.429.261               | 1.594.666               | 1.511.666               | 1.165.119               |
| Alemania                  | 953.485                 | 1.128.581               | 1.127.009               | 971.020                 |
| Rusia                     | 921.385                 | 996.388                 | 957.741                 | 909.850                 |
| Japón                     | 886.204                 | 816.677                 | 811.322                 | 844.282                 |
| Reino Unido               | 810.106                 | 840.428                 | 830.261                 | 834.138                 |
| China                     | 365.858                 | 335.913                 | 812.611                 | 772.943                 |
| Italia                    | 484.778                 | 531.054                 | 542.354                 | 482.177                 |
| Francia                   | 475.488                 | 557.444                 | 510.580                 | 457.893                 |
| Canadá                    | 391.477                 | 410.819                 | 427.062                 | 414.920                 |

Unidad: Miles Dólar Americano  
Partida 0803.00.00

**Fuente:** TradeMap

**Elaborado por:** Carolina Andrade R., 2016

**Figura 1.4. Importadores de Banano**

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

### 1.2.1.15. Países Exportadores de Banano

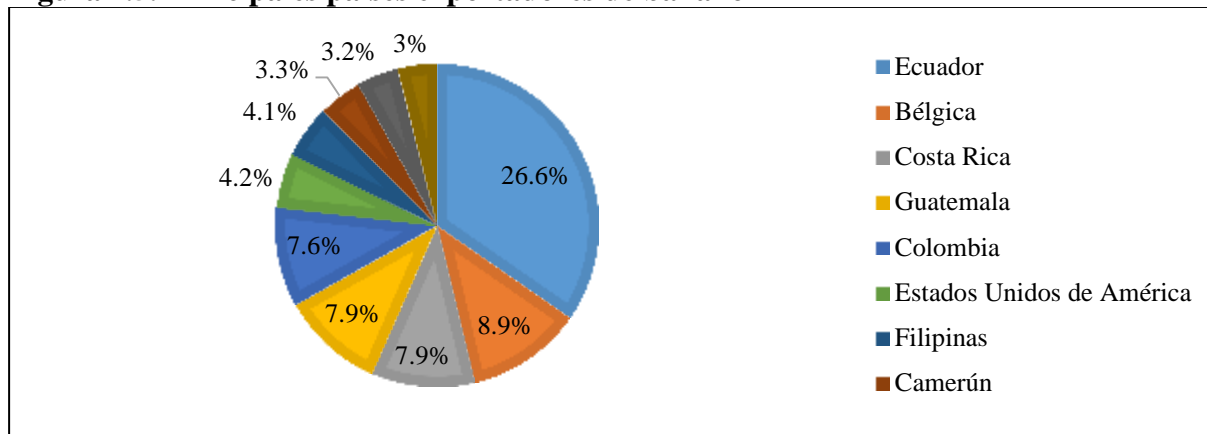
Según los datos consultado Ecuador se encuentra como el principal exportador de banano a nivel mundial con un porcentaje de 26.6%, existe una diferencia de 17.7% entre Ecuador y de Bélgica que es el segundo exportador de banano a nivel mundial, lo que significa que nuestro país tiene una gran ventaja a diferencia de los demás países cuando de exportar banano se habla. Lo que sí se puede observar es que existe poca diferencia entre los porcentajes de exportación de los demás países que se encuentran bajo Ecuador.

**Tabla 1.4. Países exportadores de banano**

| Exportadores              | Indicadores comerciales                |                                  |   |  |
|---------------------------|--|----------------------------------|---|--|
|                           | Valor exportada en 2015 (miles de USD) | Cantidad exportada en 2015 (ton) | Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2011-2015 (%) | Participación en las exportaciones mundiales (%) |
| Mundo                     | 10.606.985                             | 21.123.963                       | 6   | 100  |
| Ecuador                   | 2.820.053                              | 6.287.605                        | 3   | 26,6   |
| Bélgica                   | 946.780                                | 1.150.981                        | -2  | 8,9  |
| Costa Rica                | 835.264                                | 1.978.185                        | 2   | 7,9  |
| Guatemala                 | 833.883                                | 2.541.283                        | 11  | 7,9  |
| Colombia                  | 802.628                                | 1.684.148                        | -3  | 7,6  |
| Estados Unidos de América | 442.611                                | 586.432                          | 3   | 4,2  |
| Filipinas                 | 439.902                                | 1.223.133                        | 1   | 4,1  |
| Camerún                   | 353.855                                | 415.331                          | 6   | 3,3  |
| Alemania                  | 335.122                                | 372.013                          | 3   | 3,2  |
| Francia                   | 321.909                                | 538.001                          | 18  | 3  |

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

**Figura 1.5. Principales países exportadores de banano**

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

#### 1.2.1.16. Mercado de Banano Ecuatoriano en Reino Unido

El banano ecuatoriano es considerado como un producto de comercio justo, lo que significa que es un producto que ha sido certificado por organizaciones independientes tomando en cuenta el cumplimiento de parámetros definidos y relacionados al aspecto social del intercambio comercial que existe entre ambos países. Éste certificado sirve para garantizar en aspectos generales que los productores están recibiendo un precio justo por su producto y que de igual forma los productores han implementado estándares de calidad y adecuados en lo que se trata de condiciones de trabajo y manejo del medio ambiente, esta certificación está catalogada como confiable por muchos consumidores y productores.

El Reino Unido está considerado como el segundo país con un porcentaje alto de consumo de los productos de comercio justo, siendo superado por Estados Unidos, según encuestas realizadas en el Reino Unido un porcentaje del 75% de los consumidores de dicho país tienen conocimientos acerca de estos productos y son capaces de distinguirlos entre otros.

Según FairTrade Organization durante el año 2015 el banano se registró con un porcentaje del 36%, es decir que del 100% del banano comprado por Reino Unido el 36% es de Comercio Justo. (Oficina Comercial del Ecuador en Londres, 2016).

#### 1.2.1.17. Relación Comercial Ecuador – Reino Unido

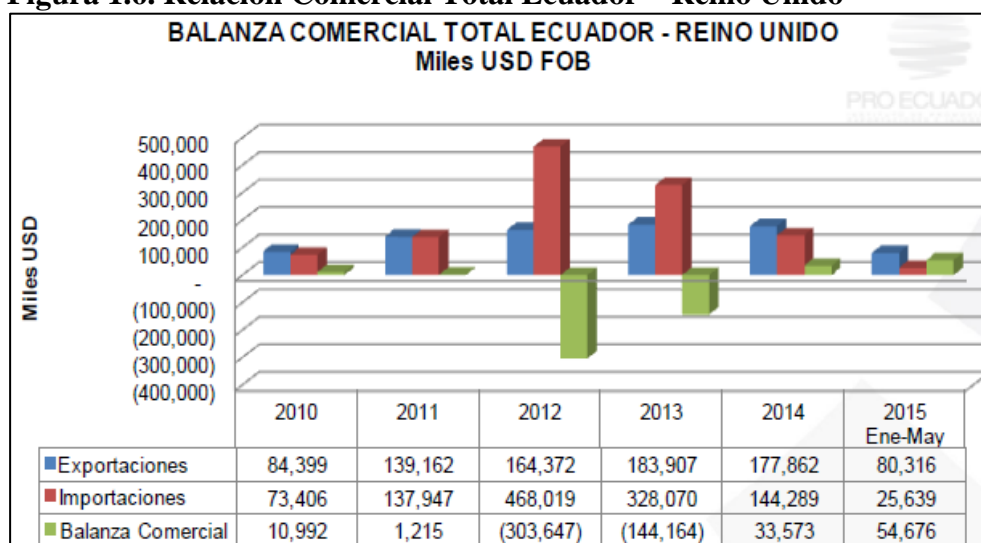
En el periodo 2010-2015, el Banco Central del Ecuador ha registrado una balanza un poco irregular en el comercio bilateral con el país de Reino Unido, por lo que en el año 2014 las



exportaciones llegaron a los USD 177.9 millones y las importaciones a USD 144.3 millones, resultando a una balanza Comercial superativa de USD 33.6 millones y no se registran exportaciones de productos petroleros.

Ecuador ha exportado 255 partidas a Reino Unido y las exportaciones registraron un crecimiento con un promedio anual de 20.50% desde el año 2010 y las importaciones registran un promedio anual de 18.41%.

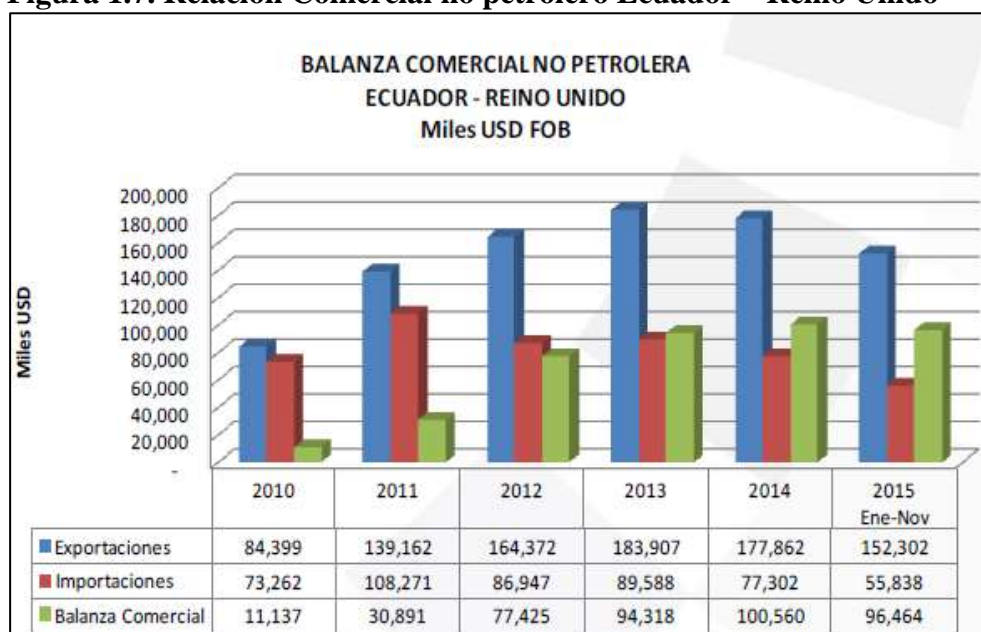
**Figura 1.6. Relación Comercial Total Ecuador – Reino Unido**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Pro Ecuador

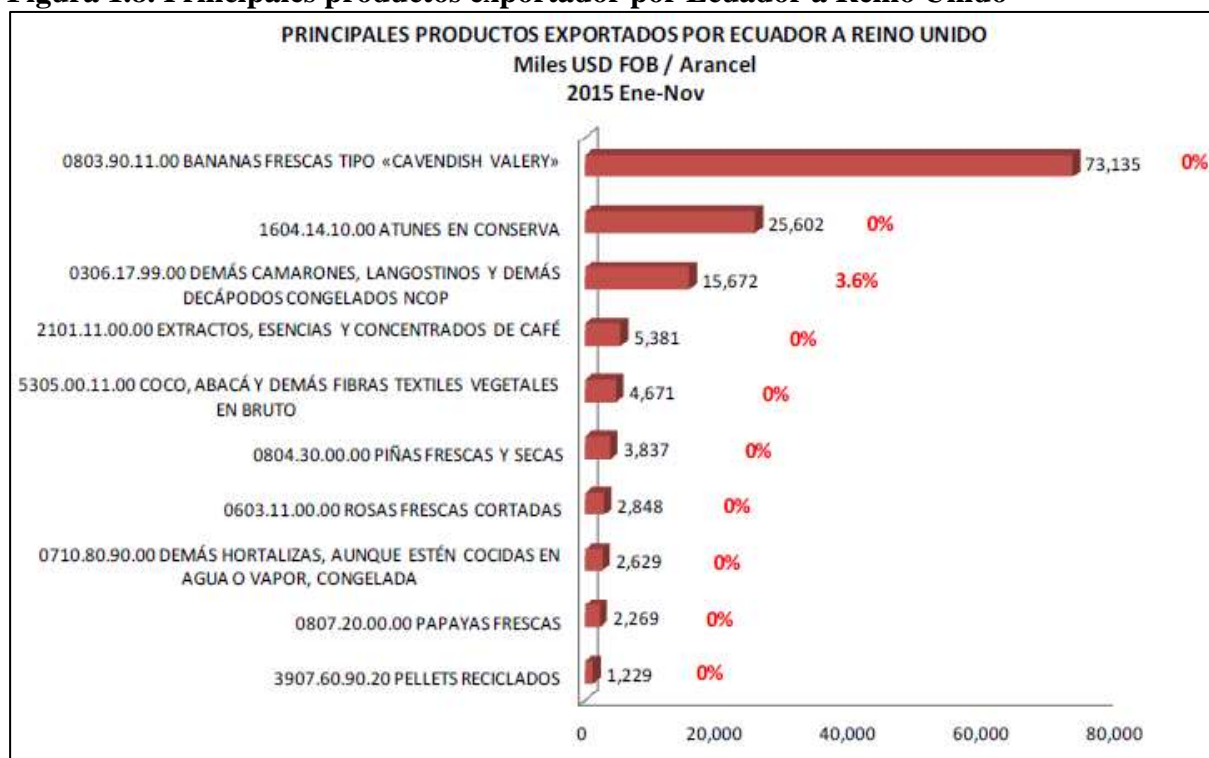
**Figura 1.7. Relación Comercial no petrolero Ecuador – Reino Unido**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Pro Ecuador

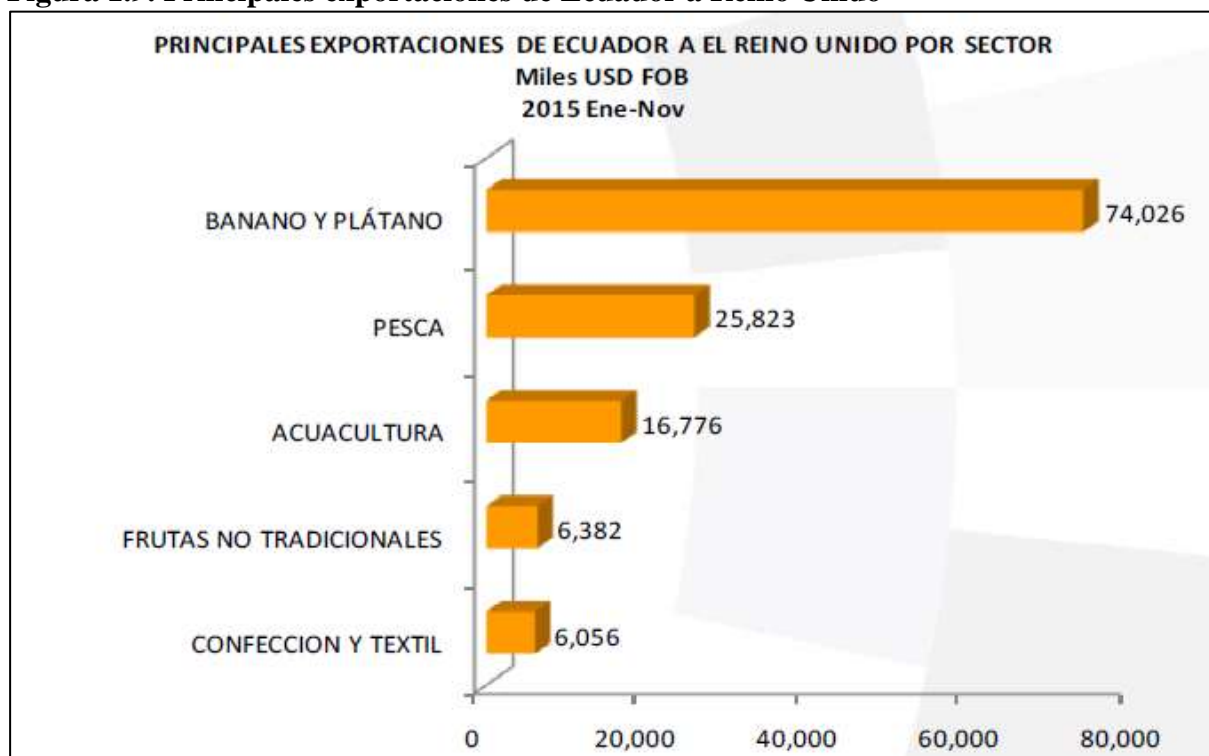
**Figura 1.8. Principales productos exportador por Ecuador a Reino Unido**



Fuente: Banco Central del Ecuador

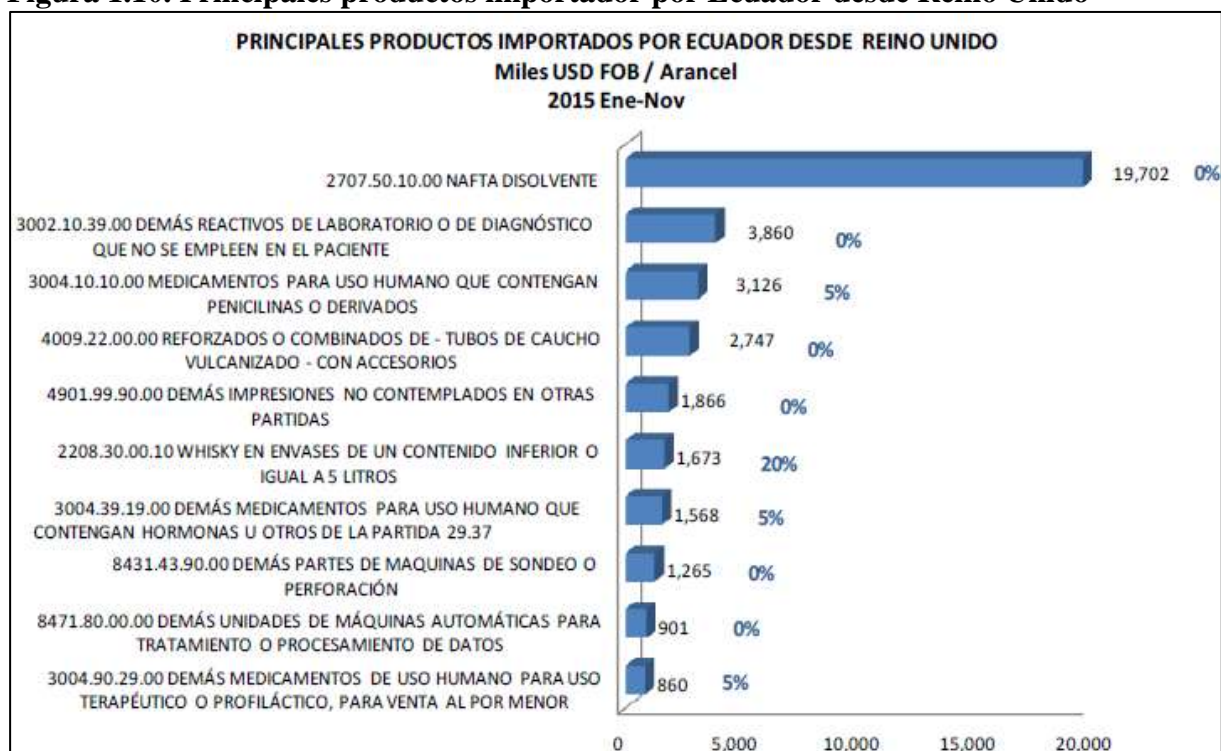
Elaborado por: Pro Ecuador

**Figura 1.9. Principales exportaciones de Ecuador a Reino Unido**



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Pro Ecuador, 2016

**Figura 1.10. Principales productos importador por Ecuador desde Reino Unido**

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Pro Ecuador, 2016

**Tabla 1.5. Principales incrementos de los productos exportados por Ecuador al Reino Unido**

| Principales incrementos de los productos exportados por Ecuador al Reino Unido |   |                  |                 |                                   |
|--|---|------------------|-----------------|-----------------------------------|
| Miles USD  |   |                  |                 |                                   |
| Subpartida   | Descripción   | 2014<br>Ene -Nov | 2015<br>Ene-Nov | Variación<br>2014-2015<br>Ene-Nov |
| 0803.90.11.00  | Bananas frescas tipo "Cavendish Valery"   | 57.700           | 73.135          | 15.436                            |
| 0603.11.00.00  | Rosas Frescas Cortadas  | 1.910            | 2.848           | 937                               |
| 9015.90.00.00  | Partes y accesorios de instrumentos y aparatos de geodesia, topografía, agrimensura, nivelación, fotogrametría, hidrografía, oceanografía, hidrología, meteorología o geofísica, excepto las brújulas, telémetros | 9                | 915             | 907                               |
| 0710.80.90.00  | Las demás hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor congeladas, excepto espárragos   | 1.724            | 2.629           | 904                               |
| 3907.60.90.20  | Pellets reciclados  | 690              | 1.229           | 539                               |
| 0804.30.00.00  | Piñas (ananás) frescas y secas  | 3.338            | 3.837           | 499                               |
| 1804.00.12.00  | Manteca de cacao con un índice de acidez expresado en ácido oleico entre 1% y 1.65%   | 173              | 664             | 491                               |
| 3907.60.90.90  | Los demás poli (tereflato de etileno)   | 393              | 842             | 449                               |
| 1804.00.11.00  | Manteca de cacao con un índice de acidez expresado en ácido oleico inferior o igual a 1%  | -                | 416             | 416                               |
| 0807.20.00.00  | Papayas frescas   | 1.965            | 2.269           | 304                               |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Pro Ecuador, 2016

### **1.2.1.18. Acceso al Mercado**

#### **1.2.1.18.1. Requisitos Generales para Acceso al Mercado de Reino Unido**

Los requisitos aduaneros que tiene el Reino Unido, son los mismo que la Unión Europea exige, ya que las leyes aduaneras están totalmente armonizadas.

- **Tratamientos de las Importaciones**

Todo producto que ingrese al Reino Unido debe cumplir con proceso determinado de importación y debe ir acompañado de varios documentos tales como:

- Factura comercial
- Documentos de transporte
- Lista de carga
- Declaración del valor en aduana
- Seguro de transporte (opcional)
- Documento Único Administrativo
- Otros.- En el caso del banano los certificados fitosanitarios y sanitarios, etc.

- **Productos de Prohibida Importación**

La administración aduanera del Reino Unido es la entidad cargada del control en la restricción y prohibición de algunos productos o de aquellos que se importan bajo ciertas condiciones que atentan contra la seguridad de la población, ambiente, seguridad interna, flora y fauna, productos tales como:

- Armas de fuego y municiones
- Fuegos artificiales
- Literatura de contenido institucional
- Pornografía
- Alimentos
- Estupefacientes
- Medicamentos

- Perros peligrosos, mascotas o productos elaborados de animales
  - Especies en peligro de extinción
  - Productos considerados como piratería
- **Régimen para muestras**

Los productos que son ingresados como prueba de mercado, se debe conocer que son determinados como muestras gratuitas y que no se pueden vender, estas muestras deben ser enviadas a través de facturas sin valor comercial, son permitidos solo con fin de ser exhibidas en ferias, misiones o cualquier tipo de evento sin valor comercial.

Los residentes y no residentes pueden importar muestras con fin comercial pero, solo en el caso de bienes industriales y que no superen el valor de 250 euros.

#### 1.2.1.19. Barreras Arancelarias

**Tabla 1.6. Barreras arancelarias**

| <b>Los aranceles aplicados a la partida (0803.90)<br/>Las demás bananas o plátanos frescos o secos”, procedentes de Ecuador</b> |                        |
|---|------------------------|
| <b>Países</b>   | <b>Tarifa Aplicada</b> |
| Rusia   | 3.75%                  |
| Estados Unidos  | 0.00%                  |
| Italia  | 8.86%                  |
| Alemania  | 8.86%                  |
| Bélgica   | 8.86%                  |
| Turquía   | 145.80%                |
| Holanda   | 8.86%                  |
| Argentina   | 0.00%                  |
| Reino unido   | 8.86%                  |
| Chile   | 0.00%                  |

**Fuente:** Pro Ecuador

**Elaborado por:** Carolina Andrade R., 2016

#### 1.2.1.20. Barreras No Arancelarias

##### 1.2.1.20.1. Requisitos necesarios para exportar banano al Reino Unido

El banano como un producto de especial interés para nuestro país, para la importación a Reino Unido requiere de acuerdo a la directiva EC 2014/2005, de un certificado de

importación cuyo trámite puede ser realizado en cualquier estado miembro de la Unión Europea, es decir del país importador. El periodo de validez del certificado será de 3 meses (Comisión de las Comunidades Europeas, 2015).

#### **1.2.1.20.2. Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal**

En el caso de productos alimenticios de origen no animal se aplica la regulación (CE) no. 852/2004. En donde establecen que el operador de la empresa alimentaria es el principal responsable de la seguridad alimentaria, se establece que los operadores de la empresa alimentaria son quienes se cerciorarán de que producción, la transformación y la distribución de alimentos bajo su control se cumplen los requisitos de higiene. El artículo 4 determina la necesidad de cumplir con las normas generales expuestas en el anexo de la misma regulación. El artículo 5 obliga a los operadores a aplicar y mantener procedimientos permanentes basados en los principios del análisis de peligros y puntos de control crítico (APPCC o HACCP). Finalmente, el artículo 6 establece la necesidad de que los operadores entreguen constantemente información a la autoridad competente de su país sobre los establecimientos que funcionan bajo su control. (Consejo de la Unión Europea, 2004)

Cuando un problema de higiene que pueda suponer un grave riesgo para la salud humana surge o se extiende en el territorio de un tercer país, las autoridades europeas pueden suspender las importaciones de todo o parte del país tercero en cuestión o adoptar medidas cautelares con respecto a los alimentos en cuestión, según la gravedad de la situación. (Pro Ecuador, 2014).

#### **1.2.1.21. Control de contaminantes en los productos alimenticios**

La Unión Europea plantea límites máximos para diferentes contaminantes que pueden estar presentes en los alimentos, el reglamento 1831/2003 expresa que el contenido máximo debe establecerse a un nivel estricto que pueda conseguirse razonablemente si se aplican buenas prácticas agrícolas, pesqueras y de producción, y teniendo en cuenta el riesgo relacionado con el consumo del alimento. En el caso de los contaminantes que se consideran cancerígenos genotóxicos o en los casos en los que la exposición actual de la población o de los grupos vulnerables de la población se aproxime a la ingesta tolerable o la supere, deben establecerse contenidos máximos tan bajos como sea razonablemente posible.

A fin de permitir que se apliquen contenidos máximos a productos desecados, diluidos, transformados y compuestos, cuando no se hayan establecido contenidos máximos comunitarios específicos, los explotadores de empresas alimentarias deben proporcionar los factores específicos de concentración y dilución acompañados por los datos experimentales adecuados que justifiquen el factor propuesto, para garantizar una protección eficaz de la salud pública, los productos que contengan contaminantes que superen los contenidos máximos no deben comercializarse como tales, ni tras su mezcla con otros productos alimenticios, ni utilizarse como ingrediente en otros alimentos (Comisión Europea, 2006).

Las responsabilidades de los importadores de alimentos: explotadores de empresas alimentarias en todas las etapas de producción, transformación y distribución en las empresas bajo su control, de que los alimentos cumplen los requisitos de la legislación alimentaria, que son relevantes para sus actividades y verificarán que se cumplen dichos requisitos. Si un operador de empresa alimentaria tiene motivos para creer que los alimentos importados no cumplen con los requisitos de seguridad alimentaria, se procederá inmediatamente a retirar el alimento en cuestión e informar a las autoridades competentes.

#### **1.2.1.21.1. Control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal y animal**

Con el fin de garantizar un elevado nivel de protección de los consumidores, las importaciones de productos vegetales y animales o partes de los mismos destinados a la alimentación humana en o sobre las que los residuos de pesticidas pueden estar presentes, están autorizados únicamente cuando se cumpla con las garantías establecidas por la legislación de la UE diseñado para controlar la presencia de sustancias y sus residuos en los animales vivos, productos químicos y productos de origen vegetal de origen animal.

A partir del 1 de septiembre de 2008 el Parlamento Europeo define un conjunto totalmente armonizado de normas de residuos de plaguicidas. Este Reglamento establece las disposiciones para el establecimiento de niveles máximos de plaguicidas de la UE de residuos (LMR) en alimentos y piensos.

Las importaciones de productos vegetales y animales deben cumplir con tales LMR establecidos por la Comisión Europea para proteger a los consumidores de la exposición a niveles inaceptables de residuos de plaguicidas (Comisión Europea, 2008).

#### **1.2.1.21.2. Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos**

De acuerdo con la legislación sobre seguridad alimentaria de la UE, los alimentos no pueden ser colocados en el mercado en la Unión Europea (UE), si no son seguros. El Derecho Alimentario de la UE persigue no sólo un alto nivel de protección de la vida humana y la salud y los consumidores, sino también los intereses en la protección de la salud y el bienestar animal, la sanidad vegetal y el medio ambiente.

Los operadores de empresas de alimentos deberán cumplir con las obligaciones específicas establecidas por el Reglamento (CE) no 178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 31 de 01/02/2002), que abarca todas las etapas de la producción y distribución de alimentos.

El Reglamento no solo define la trazabilidad como la capacidad de rastrear y seguir a través de los alimentos y los ingredientes de todas las etapas de producción, transformación y distribución sino que también contiene disposiciones generales, que cubren todos los explotadores de empresas alimentarias, sin perjuicio de la legislación vigente en sectores específicos tales como carne, pescado, genéticamente modificados (GM), importadores, etc. se ven igualmente afectados, ya que se requiere para identificar a quien fue exportado en el país de origen.

Las responsabilidades de los importadores de alimentos: explotadores de empresas alimentarias en todas las etapas de producción, transformación y distribución en las empresas bajo su control, de que los alimentos cumplen los requisitos de la legislación alimentaria, que son relevantes para sus actividades y verificarán que se cumplen dichos requisitos. Si un operador de empresa alimentaria tiene motivos para creer que los alimentos importados no cumplen con los requisitos de seguridad alimentaria, se procederá inmediatamente a retirar el alimento en cuestión e informar a las autoridades competentes (Pro Ecuador, 2014).



### **1.2.1.21.3. Etiquetado de productos alimenticios**

La directiva 2000/13/EC establece regulaciones generales sobre etiquetado, presentación y publicidad de alimentos al consumidor final. Entre sus principales estipulaciones están la necesidad de inclusión de información en los productos sobre composición, productor, contenido neto, fecha de expiración, país de origen, métodos de almacenamiento y preparación, etc. Asimismo permite a los productores incluir otra información mientras sea precisa, no engañe al consumidor y no atribuya al alimento propiedades que ayuden a prevenir o curar enfermedades.

Datos fundamentales son la información de contacto del productor y la fecha máxima de consumo. Los datos de contacto del fabricante, como teléfono, dirección y correo electrónico, deben estar incluidos en la etiqueta. La fecha de caducidad debe ser anticipada con la frase: “consumir antes de”; dicha fecha no significa que el producto no es apto para el consumo humano, simplemente que después de esa fecha el producto sufre algunas modificaciones en su color, textura o sabor.

Adicionalmente la directiva 2003/89/EC enmienda la directiva 2000/13/EC obligando la inclusión de todos los ingredientes en el etiquetado, especialmente con vistas a informar a las personas acerca de posibles alergias. Para ello establece listas de ingredientes que pueden causar alergias.

Existen 14 sustancias alérgenos que son reconocidas por la Unión Europea, estas deben ser declaradas y escritas en la lista de ingredientes usando un formato y color distinto a los ingredientes. Para alimentos pre elaborados (incluyendo catering) la información sobre las alergias debe estar disponible para los consumidores (Comisión Europea, 2015).

### **1.2.1.21.4. Normas de comercialización de los plátanos frescos**

Las importaciones en la Unión Europea (UE) de los plátanos destinados a ser suministrados frescos al consumidor después de su acondicionamiento y envasado, deben cumplir con las normas de comercialización armonizados UE. Los plátanos hortaliza, destinados a los plátanos de procesamiento e higueras industriales no están cubiertos.

## Las normas de comercialización

Antes de despachar a libre práctica en la Unión, los plátanos importados de terceros países estarán sujetos a un control de conformidad con las normas de comercialización establecidas en el Anexo I de Reglamento de Ejecución (CE) n° 1333/2011, que se refieren a:

- Calidad;
- Dimensionamiento;
- Tolerancias;
- Presentación y
- Calificación

Tales normas de comercialización no afectarán a la aplicación, en las fases posteriores de comercialización de las normas nacionales que no sean incompatibles con las normas de comercialización establecidas por el Reglamento como consecuencia de las frutas y las verduras tienen normas de comercialización específicas fijadas en el anexo I, parte B, del Reglamento de Ejecución (CE) no 543/2011 (DO L-157 15/06/2011).

Para la verificación del cumplimiento de las normas de comercialización existen controles de conformidad no serán sistemáticos pero al azar, mediante la evaluación de una muestra global tomada al azar en la partida seleccionada para la comprobación, que se supone representativa del lote en cuestión, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento (UE) n° 543/2011 de aplicación (DO L-157 15/06/2011) (CELEX 32011R0543).

Al término de la verificación de la conformidad, los organismos de control nacionales deberán emitir un certificado de conformidad, que deberá ser presentado a las autoridades aduaneras con el fin de ser liberado a la circulación.

Si los bienes no se ajustan a estas normas, el organismo de control emitirá un acta de no conformidad, que disuadirá a los bienes que se mueve sin autorización.

Los operadores que comercializan plátanos importados de terceros países no estarán sujetos a los controles de conformidad antes mencionada, donde:

- Ellos tienen personal con experiencia en las normas de comercialización e instalaciones de manipulación e inspección
- Se mantienen registros de las operaciones que realizan y
- Presentan garantía que la calidad de los plátanos que comercialicen cumplir con las normas de comercialización contempladas en el Reglamento.

Los agentes económicos exentos del control recibirán un certificado de exención (Comisión Europea, 2015).

#### **1.2.1.21.5. Voluntario – Productos de producción ecológica**

La puesta en el mercado de productos agrícolas vivos o no procesados, productos agrícolas transformados para su uso como alimentos, piensos, semillas y material de reproducción vegetativa, que lleva una referencia al método de producción ecológica, debe cumplir con las normas establecidas por Reglamento (CE) no 834/2007 del Consejo.

Estas reglas se refieren principalmente a los siguientes aspectos:

- Producción, elaboración, envasado, transporte y almacenamiento de productos
- El uso de determinados productos y sustancias en la transformación de los alimentos.
- Prohibición de la utilización de organismos modificados genéticamente (OMG) y de los productos fabricados a partir de OMG en la producción ecológica
- El logotipo y las indicaciones referentes al método de producción ecológica podrán utilizarse únicamente para determinados productos que cumplan todas las condiciones establecidas en el Reglamento. (Comisión Europea, 2015).

#### **1.2.1.22. Estructura arancelaria**

- 0803.90.00.00 Bananas, incluidos los plátanos <<plantains>>, frescos o secos

#### **1.2.1.23. Empresas líderes a nivel mundial**

La principal variedad de banano comercializada es Cavendish valery y se produce en todo el mundo. América Latina es la mayor zona exportadora del mundo, siendo los países más

destacados Ecuador, Costa Rica y Colombia. Las grandes multinacionales y empresas que lideran las exportaciones de esta fruta a nivel mundial son:

- **DOLE (USA)**

Opera también con el nombre Standard Fruit, se considera el mayor productor y comercializador de frutas en el mundo, controlando cerca del 25% del mercado del banano a escala global.

- **Chiquita (USA)**

Mantiene el segundo lugar en ventas después de DOLE. Cuenta con plantaciones de la fruta y además durante todo el año se abastece de banano de países como Honduras, Panamá, Costa Rica, Guatemala, Ecuador, entre otros.

- **Del Monte (US-based)**

Se considera el tercer mayor vendedor de bananos en el mundo, hasta el año 2010 tenía cerca del 15% del mercado. Opera sus plantaciones propias de banano o de productores independientes desde Costa Rica, Guatemala, Brasil, Camerún Filipinas. Ecuador y Colombia.

- **Fyffes (Irlanda)**

Es la distribuidora de bananas más grande de Europa, además de piñas y melones.

- **Noboa (Ecuador)**

Exporta banano bajo la marca Bonita, además es el mayor productor y exportador del plátano en Ecuador. Cuenta con más de 7,000 hectáreas de producción de banano, caracterizado por su alta productividad.

#### 1.2.1.24. Principales empresas ecuatorianas exportadoras de banano

- Ubesa
- Bananera Noboa
- Bonanza Fruit
- Reybanpac
- Brundicorpi
- Cipal
- Sevenseas Corporacion
- Isbelni
- Secterban
- Banana Exchange
- Forzafrut
- Business Management
- Oro Banana
- Nelfrance
- Probana Export
- Exp. Machala
- Yudafin
- Banafresh
- Fruta Rica
- Delindecsa
- Ribaki
- Recepcar

#### 1.2.2. Marco Conceptual

A continuación están algunos de los términos que se emplearan a lo largo de toda la investigación, tales como:

- **Mercado.-** Es un conjunto o grupo de compradores y vendedores de un determinado bien o servicio, en donde los compradores determinan conjuntamente la demandad del producto y los vendedores determinan la oferta, dentro de un mercado los consumidores

comparten una determinada necesidad o deseo y pueden estar inclinados a ser capaces de participar en un intercambio para satisfacer necesidades o deseos (Mankiw, 2002).

- **Comercio Internacional.-** Es el intercambio de bienes, servicios y capitales entre dos países, bloques o regiones económicas (Ramírez, 1996).
- **Mercado meta.-** es un segmento de mercado que una empresa decide ganar, atraer, satisfacer o servir dirigiendo hacia ellos su grupo de marketing, con la finalidad de tener una determinada utilidad o beneficio (Kloter, 2003).
- **Comercialización.-** Es el conjunto de las acciones dirigidas a comercializar productos, bienes o servicios, por medio de técnicas de comercialización que abarcan los procedimientos y las diferentes formas de trabajar para lograr introducir eficazmente los productos, bienes o servicios en el sistema de distribución y que los clientes que conforman el mercado lo conozcan y lo consuman (Kloter, 2003).
- **Productividad.-** Es una medida que refleja que tan bien se están usando los recursos de una economía o empresa en la producción de bienes y servicios, a través de sus factores que son la eficiencia, efectividad, eficacia y la relevancia (Nuñez, 2007).
- **Negociación.-** Es un proceso de toma de decisiones por medio de una confrontación entre dos o más partes y estas, comenta, discuten y llegan a un acuerdo o solución aceptable para ambas partes (Trigo, 2009).
- **Producción.-** Es el estudio de las técnicas empleadas para tratar de conseguir la mayor diferencia entre el costo incorporado y el valor agregado que son la consecuencia de una transformación de los recursos en los productos finales (López, 2011).
- **Inversión.-** Es un proceso en donde el sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de expectativas de obtener beneficios, por medio de un tiempo determinado que es denominado vida útil (Martos, 2006).
- **Exportación.-** Es la salida de mercancías, capitales y servicios de un país con destino al mercado exterior, se halla condicionada para el desarrollo de la producción mercantil y por la división internacional del trabajo (Boríssov, 2016).

- **Importación.-** Es el ingreso legal de mercancías que tienen un país de origen, hacia un país comprador o importador, principalmente para el consumo (Ceballos, 2010).
- **Calidad.-** Es el grado o nivel en donde un conjunto de características cumplen con los diferentes requisitos o grados de satisfacción de los clientes y otras partes interesadas (ISO, 2005).
- **Oferta.-** Es el conjunto de productos, servicios, información, experiencias o propuestas de precios que se hacen en el mercado para la venta de los mismos (Andrade, 2005).
- **Arancel.-** “Derecho de aduana que grava las mercancías importadas por un país y que constituye el instrumento por excelencia del proteccionismo, favoreciendo a los productores nacionales. El arancel aduanero en algunas ocasiones se aplica también a las exportaciones de un país por meras necesidades económicas aumentando la recaudación tributaria. La tarifa oficial donde se recogen los aranceles aplicables a la entrada, salida y tránsito internacional de mercancías se denomina arancel de aduanas. Tarifa de impuesto que grava la importación o exportación de bienes y servicios” (La Gran Enciclopedia de Economía, 2006).
- **Demanda.-** según autores Kotler, Cámara, Grande y Cruz, es "el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago (Kloter, Philip y Keller, 2012).

## **CAPÍTULO 2**

### **MÉTODO**

#### **2.1. Metodología general**

En la presente investigación se realizó un análisis de la competitividad del banano ecuatoriano hacia Reino Unido, en donde se va a investigar el nivel y la evolución de la competitividad ecuatoriana de dicho producto, se va a aplicar un modelo que nos permita descomponer el crecimiento de las exportaciones al mercado de Reino Unido, el mismo que refleja un valor de la competitividad que existe en la actualidad con el banano ecuatoriano.

##### **2.1.1. Nivel de Estudio**

En esta investigación se va a considerar el resultado de las variables, las mismas que no permitirán determinar la competitividad del banano ecuatoriano en el mercado del Reino Unido, el nivel de estudio será Descriptivo.

##### **2.1.2. Modalidad de Investigación**

###### **2.1.2.1. Investigación Documental**

Por medio de ésta investigación se podrá observar y reflexionar constantemente sobre las condiciones teóricas y empíricas, de tal forma que se usará diferentes tipos de documentos en donde investigaremos e interpretaremos toda la información y datos sobre esta investigación, en donde se utilizaran métodos que nos ayuden a obtener resultados que nos sirvan para el desarrollo de la creación científica de este trabajo.

##### **2.1.3. Método**

###### **2.1.3.1. Método Analítico**

Éste método nos servirá de gran ayuda ya que nuestra investigación se basa en el análisis de la competitividad de banano hacia Reino Unido.



### **2.1.3.2. Método Estadístico**

Éste método nos ayudará a obtener los resultados deseados por medio del empleo de los números, la agrupación y comparación de los hechos, el empleo de los datos recogidos y las respectivas gráficas.

### **2.1.3.3. Método Deductivo**

Se aplicará este método porque nos ayudará a obtener información, datos y resultados nuevos que aportarán a ésta investigación.

### **2.1.4. Selección instrumentos de investigación**

En ésta investigación se realizó entrevistas a expertos en el tema como; especialistas sectoriales de Banano del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Analistas de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, Departamento de Importaciones y Exportaciones de la Comisión Europea, entre otros.

Además de toda la información que se ha recopilado por medio de los procesos de investigación será analizada de forma meticulosa, clasificada y estimada de forma cuantitativa y cualitativa de tal manera que nos ayudará a representar de forma estadística todos los resultados obtenidos.

Para que nuestra investigación sea procesada textualmente utilizaremos herramientas informáticas como Word y Excel que nos permitirá realizar una mejor elaboración y a obtener buenos resultados de la investigación. De igual forma para la defensa oral se utilizará otra herramienta importante que es PowerPoint.

### **2.1.5. Procesamiento de datos**

La recolección de información de ésta investigación será dividida como primaria y secundaria, en la recolección de información primaria se realizará por medio de fuentes, métodos de investigación y se acudirá a las instituciones gubernamentales o privadas que nos puedan proveer de información importante y verídica. Como investigación secundaria se

realizará por medio de textos, consultas de internet, periódicos, revistas, tesis de grado relacionadas al tema investigado, teoría de varios autores, y otros medios que nos puedan ayudar a adjuntar más información.

## **2.2. Metodología Específica**

Toda la investigación acerca de la competitividad nos permitió darnos cuenta acerca de los variados conceptos que hay acerca de su definición y los diferentes modelos de análisis que existen para su análisis. Esta compleja situación nos llevó a la necesidad de utilizar un indicador de competitividad que nos permita analizar todo acerca del mercado del banano ecuatoriano, con base en información asequible que requirió investigar de una forma específica acerca de las diferentes formas existentes en cuanto al concepto y alcance de la competitividad internacional que está respaldada en el comercio exterior.

En esta investigación nos enfocamos en medir y evaluar la competitividad de un producto perteneciente a un país específico, en este caso el banano ecuatoriano, analizando los mercados finales o compradores más relevantes de éste producto. Se tratará de analizar la relación existente entre exportadores e importadores principales.

El índice que utilizaremos relaciona como numerador “la cuota de mercado” en los países importadores principales de ése producto y como denominador “la participación” del país en la exportación a nivel mundial del producto específico.

Determinar el nivel y evolución de la competitividad de banano por medio del Índice de Ventaja Relativa de Exportación (VRE).

- Se diseñará el trabajo investigativo visitando varias fuentes de consulta como Trade Map, Pro Ecuador y el Banco Central del Ecuador.
- Con toda la información recopilada se establecerá una base de datos para que el indicador tenga todo lo necesario para que nos dé un buen resultado.
- Se enlista la información y se aplica el modelo VRE.
- Luego de tener los resultados se procede al análisis de la competitividad obtenida y las posibles conclusiones.

Estimar el factor de competitividad de la exportación del banano ecuatoriano

- Se recopila información, resultado de varias investigaciones
- Se busca lograr un mayor entendimiento de los determinantes que influyen en el momento de tener competitividad, los mismos que han influido en el desempeño reciente de su comercio exterior.
- Se analiza cada uno de los factores influyentes a la competitividad del banano ecuatoriano.
- Se indica los mercados con mayor cuota de participación en relación con la participación en el contexto internacional.

Para lograr descomponer el crecimiento de las exportaciones de banano ecuatoriano al mercado de Reino Unido y cuantificar la parte atribuible al factor competitividad, aplicaremos el modelo del Análisis de Participación Constante en el Mercado (CMS)

- Se procederá al respectivo análisis de los resultados del crecimiento de las exportaciones.
- Se utilizó la versión de Ahmadi – Estafani del método de participación constante de mercado.
- Se seleccionó los datos totales de las exportaciones de los países con mayor competitividad o participación al mercado de Reino Unido.
- Se calculó la cuota de mercado constante por periodos.
- Se analizó los crecimientos de las exportaciones.
- Luego se estudió su comportamiento con el fin de valorar el grado en que los factores estructurales y de competitividad revelan su desempeño en un tiempo determinado.
- Las ecuaciones utilizadas fueron para los 5 principales países oferentes de banano ecuatoriano al mercado de Reino Unido, los cuales son: Colombia, República Dominicana, Costa Rica y Ecuador.

Estos 5 países representan el 79% de las importaciones totales de Reino Unido en el año 2015. De igual forma estos 4 países que se encuentran antes que Ecuador son los que representan el estándar contra el cual se compara el desempeño exportador de Ecuador, ya que estos países son los principales competidores en ese mercado.

- Las cifras de exportaciones totales fueron obtenidas de la base de datos de la TradeMap Internet. Siguiendo la sugerencia de Richardson (1971) se usaron datos de cantidad (en miles de dólares) con el fin de que un signo positivo (negativo) del residual derivado de la reducción (aumento) en el precio relativo sea consistente con aumentos (disminución) en la participación de un país en el mercado de referencia.
- Para resolver el problema de “números índice” involucrados en la selección del año base, otro de los problemas de aplicación del método destacado por Richardson (1971), el análisis de descomposición se aplicó a cada uno de los años del período completo y después se obtuvo el total acumulado del período. Este procedimiento permite que el fin de un período se convierta en el comienzo de otro y con ello se evita que la selección del comienzo del período global como año base afecte el resultado final (Jepma, 1989; Ahmadi-Esfahani, 1995). Obviamente el interés fundamental es analizar el desempeño exportador de Ecuador pero se presentan los cálculos para los otros países con el fin de comparar el comportamiento exportador de sus competidores.

### **2.2.1. Metodología Legal**

Para todo lo que se relaciona con el comercio internacional, se debe tener en cuenta los aspectos legales de todos los procesos al momento de importar y exportar productos, mercancías o servicios. Ya que dependen mucho las leyes y normas de cada país participante al momento de negociar. Además se debe tomar en cuenta que las leyes son cambiantes, por lo tanto antes de hacer algún negocio se debe investigar y analizar el ámbito legal de los países.

#### **2.2.1.1. Entidades relacionadas**

- **Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)**

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio. Es parte activa del quehacer nacional e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador está en constante innovación, y perfeccionamiento de los procesos, con el objetivo de brindar la mejor calidad en el servicio al usuario.

- **Servicio de Rentas Internas (SRI)**

El Servicio de Rentas Internas busca ser una organización sustentada en los principios de justicia, equidad y absoluta neutralidad política, fundamentales para su relación con el contribuyente. Además su compromiso es contribuir a la construcción de ciudadanía fiscal, mediante la concientización, la promoción, la persuasión y la exigencia del cumplimiento de las obligaciones tributarias, en el marco de principios y valores, así como de la Constitución y la Ley; de manera que se asegure una efectiva recaudación destinada al fomento de la cohesión social (SRI, 2013).

El SRI se encarga de recaudar los tributos generados por la actividad económica de la empresa, y para poder cumplir con las disposiciones legales es necesaria la creación de un RUC, que por sus siglas significa Registro Único de Contribuyentes, cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria.

- **Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro Ecuador)**

Pro Ecuador es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional (Pro Ecuador, 2013).

- **La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES)**

La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo es la Institución pública encargada de realizar la planificación nacional en forma participativa incluyente y coordinada para alcanzar el Buen Vivir que anhelamos todas y todos los ecuatorianos, esta institución pública ha elaborado y puesto en marcha el Plan Nacional para el Buen Vivir, que considera que frente a los indicadores de migración, desempleo y pobreza es necesaria una revolución económica que conduzca a una reactivación de la producción, generación de empleo, convirtiéndonos en una sociedad de propietarios y productores que supere el sistema actual de exclusión social; frente a ello se plantea la democratización de los medios de producción, como una condición

necesaria para auspiciar la igualdad y la cohesión desde la perspectiva de desarrollo territorial integral que fomente un sistema económico social y solidario (Senplades, 2013).

- **Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)**

Es el Organismo Técnico Nacional, eje principal del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, competente en Normalización, Reglamentación Técnica y Metrología, que contribuye a garantizar el cumplimiento de los derechos ciudadanos relacionados con la seguridad; la protección de la vida, la salud humana, animal y vegetal; preservación del medio ambiente; protección del consumidor; promoción de la cultura de la calidad; mejoramiento de la productividad y competitividad en el país, acorde con los avances de la ciencia y tecnología, apoyados en talento humano competente para satisfacer las necesidades y requerimientos de nuestros usuarios, cumpliendo las disposiciones legales (INEN, 2013).

- **Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (Agrocalidad)**

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (Agrocalidad), es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, encargada de la definición y ejecución de políticas, regulación y control de las actividades productivas del agro nacional. La cual, es respaldada por normas nacionales e internacionales, que apuntan a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria, implantación de prácticas de inocuidad alimentaria, el control de la calidad de los insumos, el apoyo a la preservación de la salud pública y el ambiente, incorporando al sector privado y otros actores en la ejecución de planes, programas y proyectos (Agrocalidad, 2008).

Para exportar el producto cumpliendo con todos los requisitos es necesario que esta institución otorgue el certificado fitosanitario que garantiza que el producto está libre de contaminantes y es seguro para el consumo humano.

#### **2.2.1.2. Leyes conexas**

- **Constitución Nacional de la República del Ecuador**

El numeral 2 del Artículo 276 de la Constitución de la República establece que el régimen de desarrollo tiene entre sus objetivos el de construir un sistema económico justo,

democrático, productivo, solidario y sostenible, en la generación de trabajo digno y estable (Constitucion de la República del Ecuador, 2008).

El Artículo 283 de la Constitución de la República define al sistema económico como social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza y que estos posibiliten el buen vivir (Constitucion de la República del Ecuador, 2008).

El Artículo 300 de la Constitución de la República dispone que el régimen tributario se rija por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos(Constitucion de la República del Ecuador, 2008).

El Artículo 306 de la Constitución de la República dispone la obligación estatal de promover las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal (Constitucion de la República del Ecuador, 2008).

El Artículo 319 de la Constitución de la República reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas, en tal virtud alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional (Constitucion de la República del Ecuador, 2008).

El Artículo 320 de nuestra Constitución establece que la producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad; sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo, y eficiencia económica y social (Constitucion de la República del Ecuador, 2008).

- **Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)**

El Artículo 1 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones tiene como su función fundamental abarcar todo el proceso productivo en su conjunto, desde el

aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República (Copci, 2010).

El Artículo 2 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, reconoce como actividad productiva a todo proceso de transformación de las materias en otros con mayor valor agregado mediante la actividad humana, socialmente necesaria y ambientalmente sustentable(Copci, 2010).

El Artículo 4 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones tiene como sus fines en los literales a, b, c, d, l, m, n, o, p, q, promover un cambio en el sector industrial dando un mayor valor agregado a la producción nacional, generando así fuentes de empleo digno, con responsabilidad social y ambiental, sustituyendo importaciones y potenciando las exportaciones para así transformar la matriz productiva (Copci, 2010).

El Artículo 81 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, permite agilizar los procedimientos aduaneros, facilitando las importaciones y exportaciones mediante la utilización del sistema electrónico ECUAPASS, permitiendo así reducir costos y tiempos de operación (Copci, 2010).

El Artículo 83 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones establece que para motivos de importación o exportación se utilizara la nomenclatura establecida por el órgano rector del comercio exterior de conformidad con el Sistema Armonizado (Copci, 2010).

El Artículo 105 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones establece como territorio aduanero al territorio nacional donde se aplican las disposiciones de este código comprendidas por la zona primaria y la zona secundaria (Copci, 2010).

El Artículo 106 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, establece para las funciones administrativas de la aduana dos zonas aduaneras, en el literal a la zona



primaria y en el literal b la zona secundaria;

- a. Primaria.-** Constituida por el área interior de los puertos y aeropuertos, recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestres; así como otros lugares que fijare la administración aduanera, en los cuales se efectúen operaciones de carga, descarga y movilización de mercaderías procedentes del exterior o con destino a él; y,
- b. Secundaria.-** Que comprende la parte restante del territorio ecuatoriano incluidas las aguas territoriales y espacio aéreo (Copci, 2010).

El Artículo 107 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, indica que el vínculo jurídico personal entre el Estado y los operadores de comercio exterior es la obligación tributaria aduanera (Copci, 2010).

El Artículo 108 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones establece cuales son los tributos al comercio exterior y estos son: literal a) derechos arancelarios; literal b) son los impuestos establecidos por leyes orgánicas y ordinarias y que guarden relación con el ingreso o salida de mercancías y literal c) son las tasas por servicios aduaneros (Copci, 2010).

El Artículo 154 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, establece el régimen aduanero de exportación definitiva que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero (Copci, 2010).

El Artículo 207 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones establece como potestad aduanera al conjunto de derechos y atribuciones que las normas supranacionales, la ley y el reglamento otorgan de manera privativa al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para el cumplimiento de sus fines (Copci, 2010).

## **2.2.2. Metodología Comercio Exterior**

### **Documentación aduanera y de comercio exterior**

#### **1. Obtención del Registro Único de Contribuyentes RUC**

Este registro lo concede el Servicio de Rentas Internas SRI, para lo cual se debe presentar lo siguiente:

Para personas naturales:

- Cédula de identidad, original y copia.
- Papeleta de votación, original y copia.
- Certificado de pago de servicio eléctrico.

Para sociedades:

- Formulario 01A y 01B.
- Escritura de constitución, Nombramiento del Representante legal o agente de retención.
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

Obtención del Registro de Exportador:

Una vez gestionado el RUC en el SRI se deberá hacer lo siguiente:

**Paso 1:** Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce/web/quest/>
- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

**Paso 2:** registrarse en el portal de ECUAPASS: <http://ecuapass.aduana.gob.ec>. En este portal se podrá:

- Actualizar base de datos;
- Crear usuario y contraseña;
- Aceptar las políticas de uso;
- Registrar firma electrónica.

Se recomienda revisar el boletín 32-2012, en el cual se encuentra un video demostrativo sobre el registro al portal ECUAPASS.

### **Trámites para la certificación fitosanitaria para productos agrícolas**

Para poder obtener el certificado fitosanitario se deben presentar cierta documentación requerida como el registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique la información del envío. Los pasos según (Pro Ecuador, 2013) y (Agrocalidad, 2008) son los siguientes:

**Paso 1:** Verificar Estatus Fitosanitario; Ver en sitio web de Agrocalidad si existe el estatus fitosanitario o solicitarlo: [www.agrocalidad.gob.ec](http://www.agrocalidad.gob.ec); Sanidad Vegetal/ Exportaciones/Listados Oficiales/Lista Oficial de Restricciones Fitosanitarias para la Exportación de Productos Vegetales.

**Paso 2:** Registrarse en Agrocalidad; solicitar el registro de operador en la página web de la institución según si el usuario es exportador, productor, productor-exportador. Los documentos requeridos son: Ruc, copia de cédula, constitución de la empresa, nombramiento del representante legal (persona jurídica), croquis de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador - productor) factura de pago según la solicitud de registro.

**Paso 3:** Inspección y certificado de calidad; Un auditor de Agrocalidad realiza la inspección del lugar detallado en el croquis entregado como documento requerido, y prepara un reporte el cual debe ser aprobado por Agrocalidad. Una vez aprobado el reporte se emite al usuario un certificado de registro y un código de registro los cuales avalan el registro como operador en Agrocalidad (Este registro es reconocido internacionalmente).

**Paso 4:** Solicitar Certificado fitosanitario, El certificado fitosanitario se lo requiere por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma. Se

solicita una inspección o pre-inspección esto se realiza en el punto de control o en las coordinaciones provinciales de AGROCALIDAD en el caso de una pre-inspección.

### **Requisitos para obtener el certificado de origen**

Para obtener los certificados de origen se deben seguir los siguientes pasos:

**Paso 1. Registro en el ECUAPASS:** Es el primer paso a realizar a través del sitio web <http://portal.aduana.gob.ec/>, opción “Solicitud de Uso” o a través de los sitios webs de Fedexpor o Cámaras autorizadas por el Mipro para la emisión de los mismos.

**Paso 2. Generación de la Declaración Juramentada de Origen DJO:** En el ECUAPASS, menú “Ventanilla Única” opción “Elaboración de DJO”, el exportador deberá generar la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, requisito mínimo para la obtención de todo Certificado de Origen. La DJO tiene como objetivo determinar de forma sistematizada si el producto cumple con los requisitos para gozar de origen Ecuatoriano. Dura 2 años.

**Paso 3. Generación del Certificado de Origen:** En el ECUAPASS, menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de CO”, el exportador deberá llenar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO. Existen varios tipos de especies o certificados de origen. Estos difieren según el país de destino al que se emita. En el caso del SGP Unión Europea, y Terceros países el único emisor es el MIPRO.

**Certificado de origen modelo A:** se expedirá en origen por la autoridades gubernamentales competentes (en nuestro país es el MIPRO), y en el cual se demuestre el origen de las mercancías. Además se puede realizar la Declaración en factura mediante la firma original manuscrita del exportador. El periodo de validez de la prueba de origen es de diez meses.

En ANEXO 5 se muestra un ejemplo del Certificado de Origen SGP Unión Europea.

La validez del certificado de origen varía de conformidad al Acuerdo Comercial, para la CAN es de 180 días a partir de la expedición, ACE 65 es de 1 año a partir de la expedición,

ALADI es de 180 días y CAN – MERCOSUR es de 180 días.

### **Documentos en el país de destino**

Se deben presentar los siguientes documentos en la aduana para la nacionalización de las mercancías.

- Factura comercial.
- Documentos de transporte
- Lista de carga
- Declaración del valor en aduana
- Seguro de transporte
- Documento único administrativo (DUA)

En la DUA se incluirá la siguiente información:

- Información de contacto de las partes involucradas.
- Información sobre los bienes involucrados.
- País de origen, país exportador y país de destino.
- Información sobre el medio de transporte
- Información comercial y financiera
- Trámite aduanero al que se aplica.
- Lista de documentos presentados con el DUA.
- Forma de pago de los aranceles.

Para que un producto o productos se acojan a los beneficios del SGP PLUS se deben presentar los siguientes requisitos en destino:

- **Certificado de origen modelo A.** que se expedirá en origen por la autoridades gubernamentales competentes (en nuestro país es el MIPRO), y en el cual se demuestre el origen de las mercancías. Además se puede realizar la Declaración en factura mediante la firma original manuscrita del exportador. El periodo de validez de la prueba de origen es de diez meses.

Además de esto, se requieren ciertos requisitos especiales para el ingreso de productos agrícolas a Reino Unido:

1. Control de los contaminantes alimenticios en alimentos.
2. Control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal y animal.
3. Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal.
4. Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los productos alimenticios.
5. Etiquetado de productos alimenticios.

### **Proceso de Exportación**

Este proceso se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el ECUAPASS misma que podrá ser acompañada de una factura proforma y documentación con que se cuente previo al embarque, dicha declaración crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignan en la DAE son:

- Datos del exportador o declarante.
- Descripción de mercancía por ítem de factura.
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso, y demás datos relativos a la mercancía

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)
- Certificado de origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación. Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser: Aforo Documental, Aforo Físico Intrusivo, Aforo Automático. Una vez realizado el aforo designado se autorizará la salida de las mercancías, es decir se dará autorización al embarque de las mercancías en el medio de transporte designado

## CAPÍTULO 3

### RESULTADOS

#### 3.1. Recolección y tratamiento de datos

O2 Determinar la evolución y el nivel de la competitividad del banano ecuatoriano (VRE).

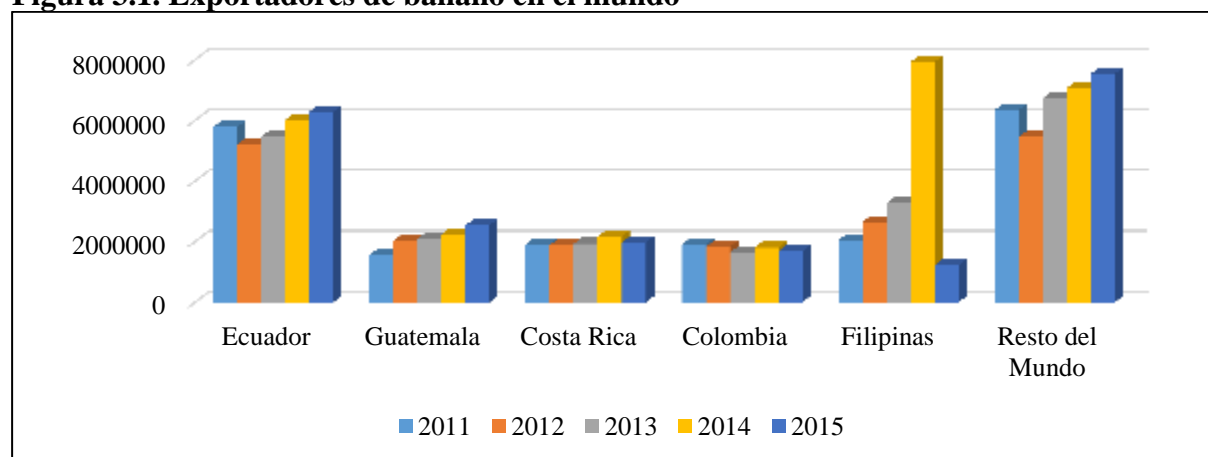
**Tabla 3.1. Exportadores de banano en el mundo**

| Exportadores    | 2011                         |       | 2012                         |       | 2013                         |       | 2014                         |       | 2015                         |       |
|-----------------|------------------------------|-------|------------------------------|-------|------------------------------|-------|------------------------------|-------|------------------------------|-------|
|                 | cantidad exportada Toneladas | 2011% | cantidad exportada Toneladas | 2012% | cantidad exportada Toneladas | 2013% | cantidad exportada Toneladas | 2014% | cantidad exportada Toneladas | 2015% |
| Ecuador         | 5.778.170                    | 30%   | 5.205.352                    | 27%   | 5.460.838                    | 26%   | 6.019.534                    | 22%   | 6.287.605                    | 30%   |
| Guatemala       | 1.560.303                    | 8%    | 2.033.236                    | 11%   | 2.097.296                    | 10%   | 2.246.590                    | 8%    | 2.541.283                    | 12%   |
| Costa Rica      | 1.919.235                    | 10%   | 1.885.910                    | 10%   | 1.930.756                    | 9%    | 2.173.028                    | 8%    | 1.978.185                    | 9%    |
| Colombia        | 1.915.255                    | 10%   | 1.834.936                    | 10%   | 1.643.108                    | 8%    | 1.799.666                    | 7%    | 1.684.148                    | 8%    |
| Filipinas       | 2.046.771                    | 10%   | 2.648.369                    | 14%   | 3.267.968                    | 15%   | 7.927.742                    | 29%   | 1.223.133                    | 6%    |
| Resto del Mundo | 6.341.079                    | 32%   | 5.448.993                    | 29%   | 6.728.740                    | 32%   | 7.069.280                    | 26%   | 7.540.133                    | 35%   |
| TOTAL           | 19.560.813                   | 100%  | 19.056.796                   | 100%  | 21.128.706                   | 100%  | 27.235.840                   | 100%  | 21.254.487                   | 100%  |

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

**Figura 3.1. Exportadores de banano en el mundo**



Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016



## **Análisis**

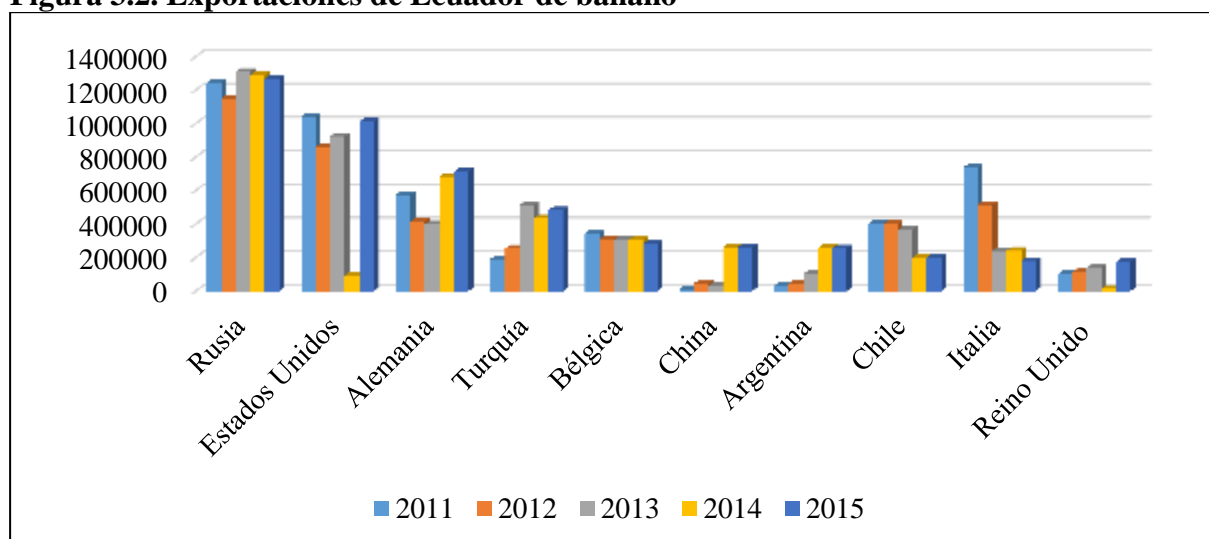
Se analizó los países exportadores de banano a nivel mundial, teniendo en cuenta el porcentaje de crecimiento de la demanda en los últimos años, por lo que podemos observar, Ecuador ocupa el primer lugar durante varios años y tomando en cuenta el último año tiene una exportación de 6287605 toneladas que representa el 30% de las exportaciones mundiales de banano, el segundo lugar lo ocupa Guatemala con una exportación de 2541283 que representa el 12%, en tercer lugar está Costa Rica con una exportación de 1919235 toneladas representadas por un 9%, en cuarto está Colombia, quinto lugar Filipinas y el resto del mundo. Analizando ésta tabla podemos ver que las principales competencias para nuestro país son Guatemala y Costa Rica.

**Tabla 3.2. Exportaciones de Ecuador de banano**

| Importadores   | 2011                            | 2012                            | 2013                            | 2014                            | 2015                            |
|----------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
|                | cantidad exportada<br>Toneladas | cantidad exportada<br>Toneladas | cantidad exportada<br>Toneladas | cantidad exportada<br>Toneladas | cantidad exportada<br>Toneladas |
| Mundo          | 5.778.170                       | 5.205.352                       | 5.460.838                       | 6.019.534                       | 6.287.605                       |
| Rusia          | 1.241.837                       | 1.148.155                       | 1.308.340                       | 1.289.751                       | 1.265.491                       |
| Estados Unidos | 1.039.763                       | 860.546                         | 923.586                         | 94.419                          | 1.012.415                       |
| Alemania       | 574.264                         | 414.074                         | 397.975                         | 683.513                         | 713.728                         |
| Turquía        | 190.874                         | 253.399                         | 511.879                         | 433.804                         | 482.159                         |
| Bélgica        | 342.967                         | 308.414                         | 306.449                         | 304.322                         | 282.432                         |
| China          | 10.392                          | 46.242                          | 33.393                          | 260.382                         | 261.234                         |
| Argentina      | 32.604                          | 42.138                          | 100.819                         | 255.072                         | 253.986                         |
| Chile          | 402.186                         | 399.358                         | 364.895                         | 199.188                         | 199.798                         |
| Italia         | 736.812                         | 514.093                         | 240.143                         | 241.294                         | 180.462                         |
| Reino Unido    | 100.545                         | 111.229                         | 138.613                         | 14.049                          | 171.424                         |

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

**Figura 3.2. Exportaciones de Ecuador de banano**

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

### Análisis

El principal comprador de banano ecuatoriano es Rusia con porcentaje del 16% de importación de nuestro banano, seguido por Estados Unidos con un porcentaje del 11%, en tercer lugar está Alemania con un porcentaje del 10%.

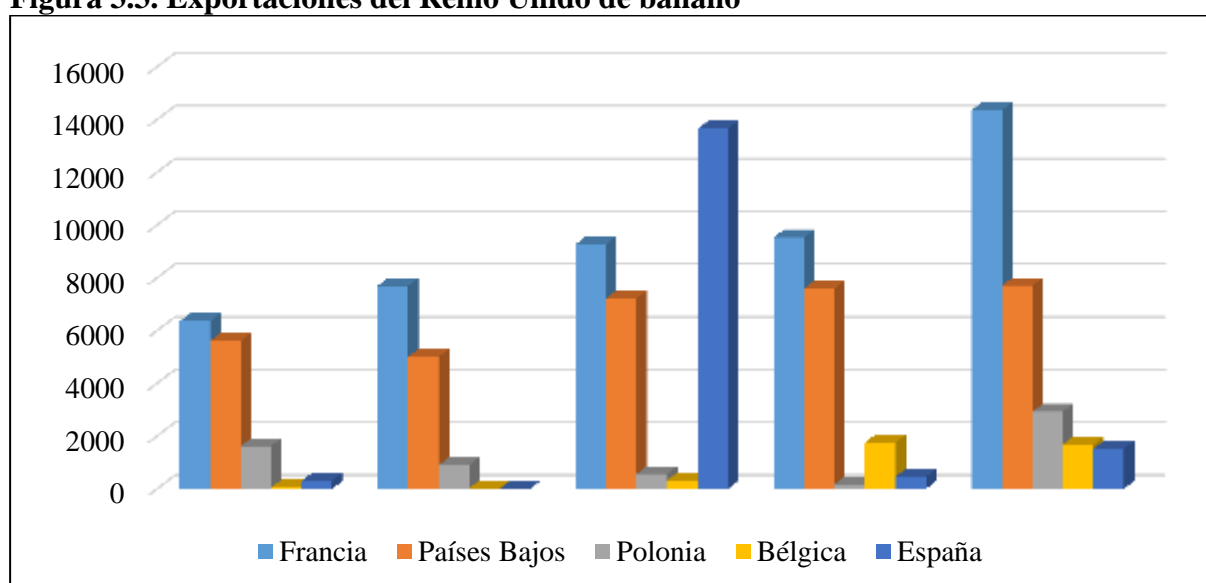
El mercado que estamos analizando es el Reino Unido y éste se encuentra en el décimo puesto con porcentaje del 3%, pero al observar el gráfico n°11 nos podemos dar cuenta que ha existido un incremento significativo para el año 2015.

**Tabla 3.3. Exportaciones del Reino Unido de banano**

| Importadores | 2011                            | 2012                            | 2013                            | 2014                            | 2015                            |
|--------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
|              | cantidad exportada<br>Toneladas | cantidad exportada<br>Toneladas | cantidad exportada<br>Toneladas | cantidad exportada<br>Toneladas | cantidad exportada<br>Toneladas |
| Mundo        | 14.975                          | 14.823                          | 37.353                          | 23.209                          | 32.007                          |
| Francia      | 6.355                           | 7.704                           | 9.278                           | 9.537                           | 14.358                          |
| Países Bajos | 5.612                           | 5.006                           | 7.226                           | 7.599                           | 7.709                           |
| Polonia      | 1.627                           | 899                             | 566                             | 181                             | 2.928                           |
| Bélgica      | 52                              | 26                              | 321                             | 1.762                           | 1.688                           |
| España       | 312                             | 1                               | 136.49                          | 456                             | 1.523                           |

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

**Figura 3.3. Exportaciones del Reino Unido de banano**

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

## Análisis

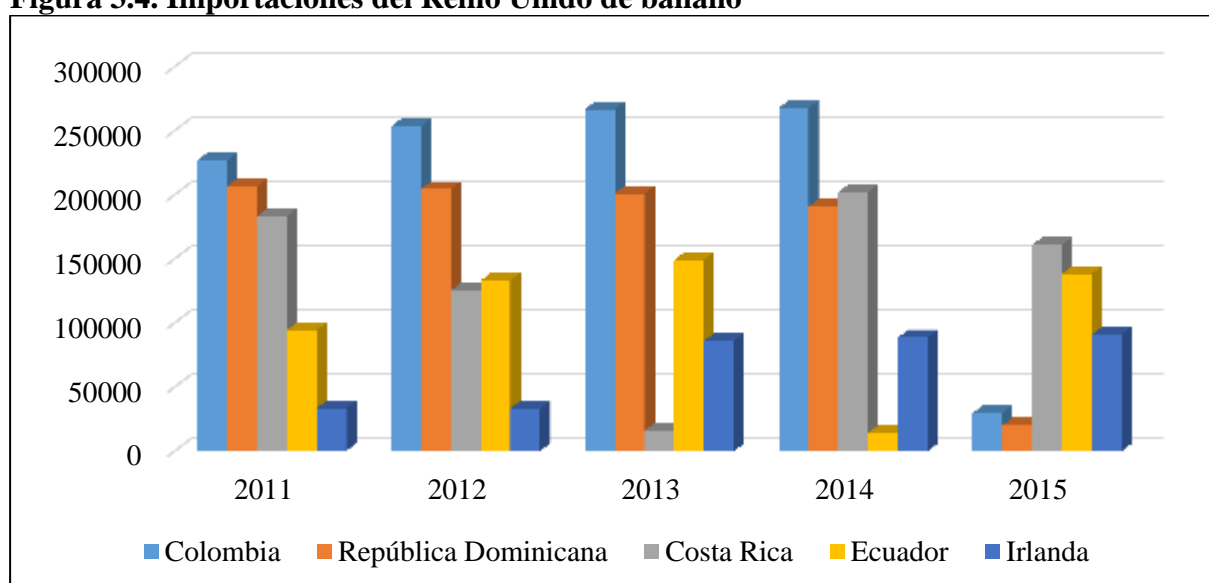
El Reino Unido a pesar de ser un comprador de banano a Ecuador, también es un exportador de banano, por lo que hemos investigado y los principales países al que exporta es Francia con 14358 toneladas que representa al 45%, en segundo lugar está Países Bajos con 7709 toneladas que representa al 24%, en tercer lugar Polonia con 2928 toneladas y un 9%, en cuarto está Bélgica con un 5% y en quinto lugar España con un 5%, el resto del mundo representa al 12% de porcentaje de exportación de banano del Reino Unido. Podemos verificar que éste país ha tenido un incremento en sus importaciones durante el periodo consultado que es desde el año 2011 hasta el 2015.

**Tabla 3.4. Importaciones del Reino Unido de banano**

| Exportadores         | 2011                         | 2012                         | 2013                         | 2014                         | 2015                         |
|----------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
|                      | cantidad importada Toneladas | cantidad importada Toneladas | cantidad importada Toneladas | cantidad importada Toneladas | cantidad importada Toneladas |
| Mundo                | 1.094.028                    | 1.062.614                    | 1.169.563                    | 1.150.793                    | 1.153.271                    |
| Colombia             | 226.778                      | 253.367                      | 266.672                      | 267.742                      | 29.652                       |
| República Dominicana | 206.437                      | 204.321                      | 200.837                      | 190.687                      | 20.018                       |
| Costa Rica           | 183.007                      | 125.295                      | 15.947                       | 202.119                      | 160.986                      |
| Ecuador              | 94.219                       | 132.979                      | 149.229                      | 14.241                       | 138.393                      |
| Irlanda              | 33.241                       | 33.184                       | 85.926                       | 88.625                       | 90.929                       |

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

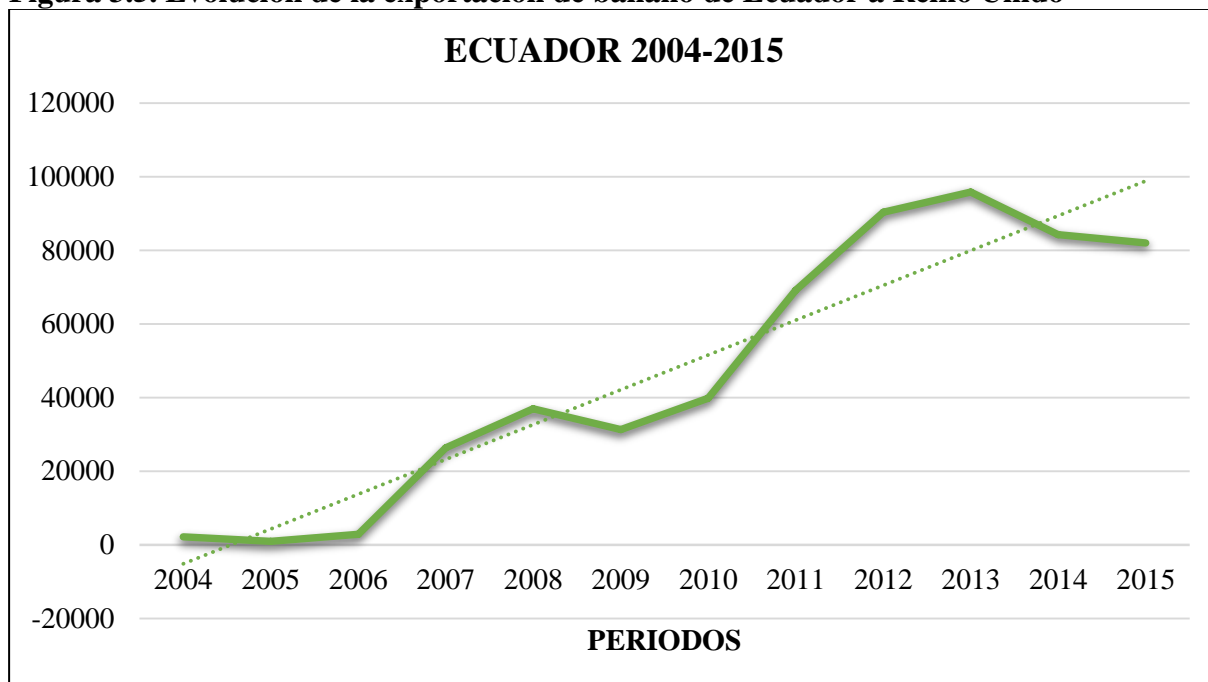
**Figura 3.4. Importaciones del Reino Unido de banano**

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

## Análisis

El principal proveedor de banano para Reino Unido Colombia, en segundo lugar se encuentra República Dominicana y en tercer lugar Costa Rica, podemos ver que Ecuador se encuentra en el cuarto lugar, pero en el análisis del gráfico se destaca la curva de crecimiento que existe para este país y durante el último año Ecuador representa el 12% de las importaciones de banano de Reino Unido seguido de Costa Rica ya que de igual forma ha crecido su porcentaje.

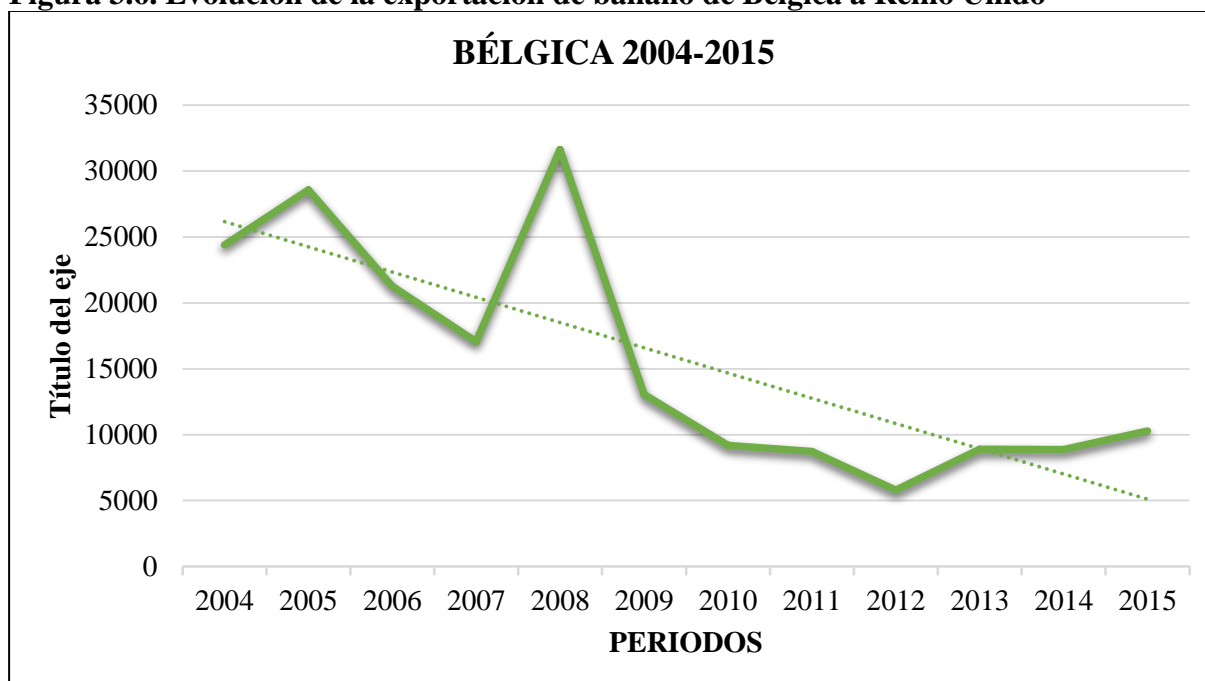
**Figura 3.5. Evolución de la exportación de banano de Ecuador a Reino Unido**

**Fuente:** TradeMap

**Elaborado por:** Carolina Andrade R., 2016

### **Análisis**

Al observar la curva de la evolución de Ecuador podemos ver que desde el año 2004 sus exportaciones a Reino Unido han ido aumentando cada año, lo que es muy positivo para el país. Pero durante el último periodo desde el año 2014 las exportaciones han decaído en un porcentaje del 6%.

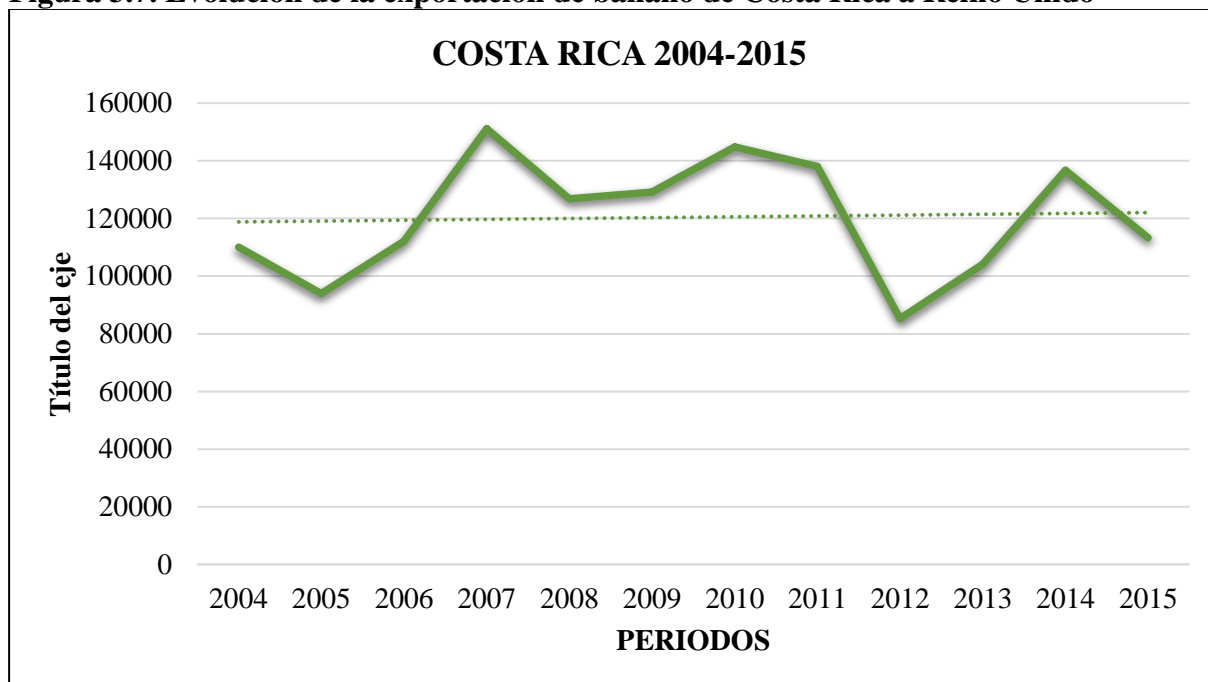
**Figura 3.6. Evolución de la exportación de banano de Bélgica a Reino Unido**

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

### Análisis

Bélgica es un país que no produce banano, pero se encuentra entre los principales exportadores de banano del mundo y uno de los principales importadores de banano del mundo, lo que significa que este país es un reexportador de banano, analizando su evolución durante de este periodo, podemos ver que su curva de evolución ha decaído drásticamente para las exportaciones a Reino Unido, pero hasta el año 2013 ya que desde ahí ha tenido una evolución pequeña pero importante en sus exportaciones a dicho país.

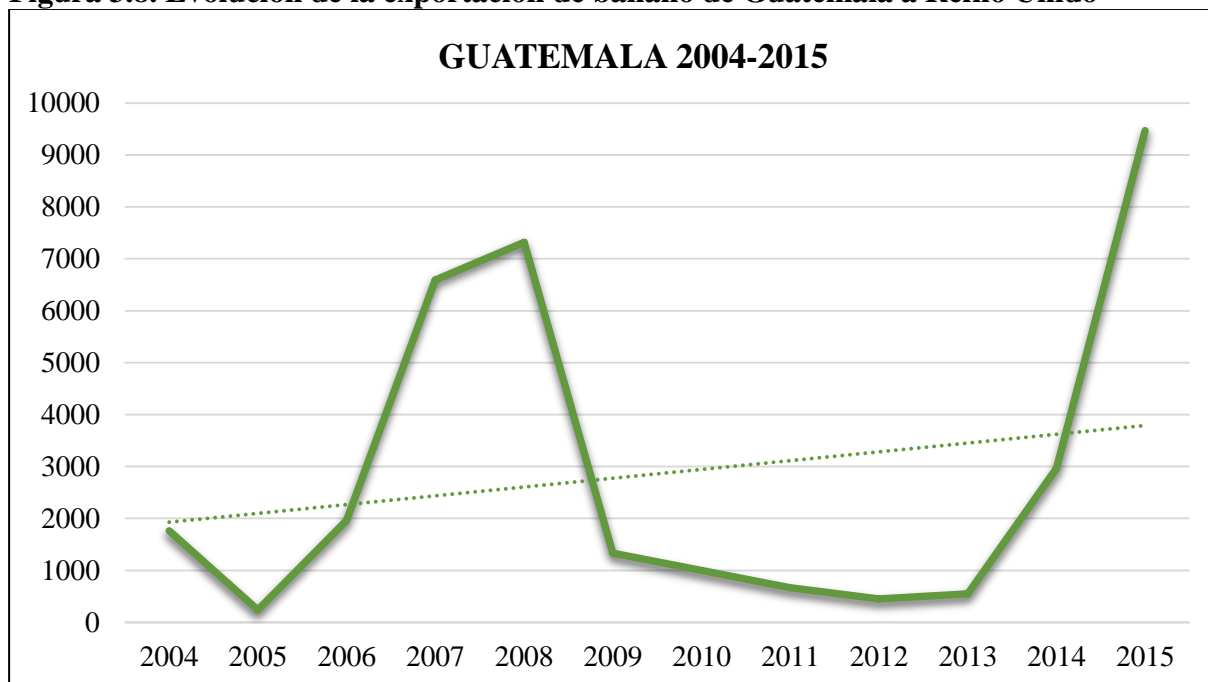
**Figura 3.7. Evolución de la exportación de banano de Costa Rica a Reino Unido**

**Fuente:** TradeMap

**Elaborado por:** Carolina Andrade R., 2016

### **Análisis**

Costa Rica en su exportación de banano a Reino Unido ha sabido mantenerse en un mismo nivel de exportación, por lo que durante este periodo ha tenido altos y bajos en su curva de evolución pero no han sido muy significativas, pero durante el último año su curva bajo en un porcentaje del 7%.

**Figura 3.8. Evolución de la exportación de banano de Guatemala a Reino Unido**

**Fuente:** TradeMap

**Elaborado por:** Carolina Andrade R., 2016

### **Análisis**

Guatemala no consideraba a Reino Unido como uno de sus principales compradores de banano y sus exportaciones durante el inicio de este periodo eran muy bajas, pero a partir del año 2005 su curva de evolución empezó a subir, lo que significa que empezaron a exportar cada vez más, su línea de tendencia no es muy inclinada ya que durante un periodo volvieron a bajar sus exportaciones hasta los últimos años, en donde podemos observar una evolución positiva para el país.



### 3.1.1. Ventaja comparativa revelada del banano ecuatoriano en los cuatro países principales exportadores, 2004-2015

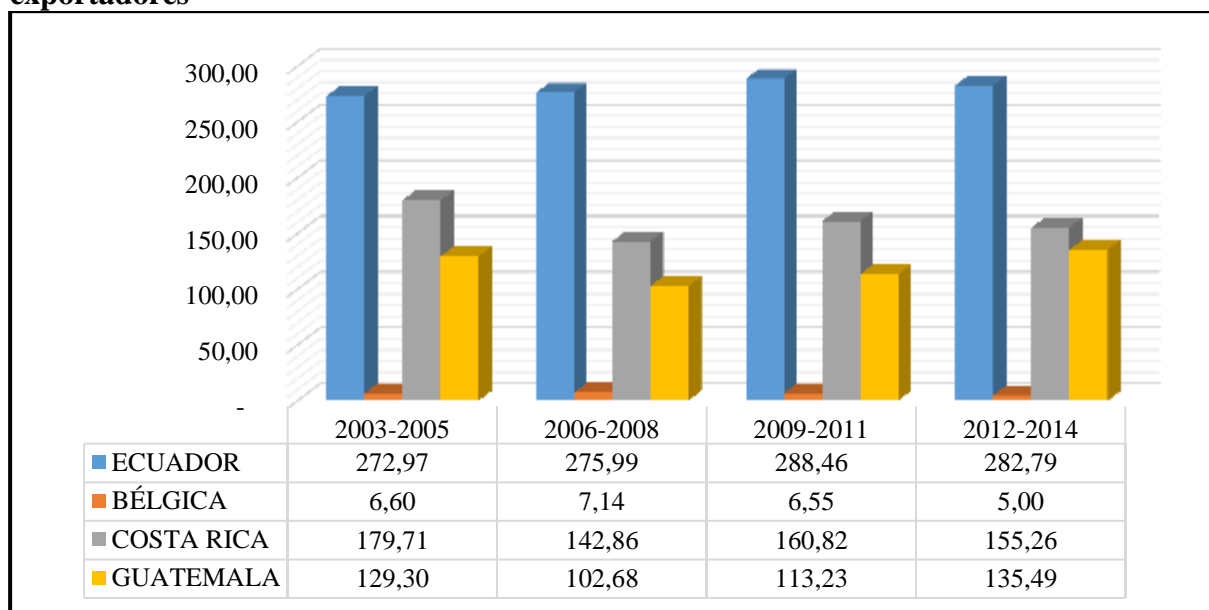
**Tabla 3.5. Ventaja comparativa revelada del banano en los cuatro principales países exportadores**

| PERIODO/PAÍS           | ECUADOR  | BÉLGICA | COSTA RICA | GUATEMALA |
|------------------------|----------|---------|------------|-----------|
| 2003-2005              | 272.97   | 6.60    | 179.71     | 129.30    |
| 2006-2008              | 275.99   | 7.14    | 142.86     | 102.68    |
| 2009-2011              | 288.46   | 6.55    | 160.82     | 113.23    |
| 2012-2014              | 282.79   | 5.00    | 155.26     | 135.49    |
| Total                  | 1,120.21 | 25.28   | 638.65     | 480.69    |
| Cambio del 2003-2014 % | 10%      | -1,60%  | -20%       | 7%        |

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

**Figura 3.9. Ventaja comparativa revelada del banano en los cuatro principales países exportadores**



Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

#### Análisis

Se aplicó el cálculo de Índice de Ventaja Comparativa Revelada para el banano, durante el periodo correspondiente a los años 2004-2015 y se determinó a través de la interpretación de los índices si existe o no una ventaja comparativa con respecto a otros países y sus tendencias en el periodo de análisis.

En el gráfico n. 18 se puede observar la evolución del índice VRE durante varios periodos, en donde podemos observar que según este índice el Ecuador ha subido contundentemente su ventaja relativa de exportación de banano en el mercado de Reino Unido.

Durante el periodo 2003-2008 el Ecuador no ha tenido muchos cambios en su índice y demuestra una competitividad no muy buena, pero a partir de este año es cuando inicia la apertura gradual del mercado de Reino Unido para el banano ecuatoriano y el índice VRE comienza a aumentar. Según el índice propuesto por Vollrath a partir del año 2009 y comparando la situación actual del banano en el país por el problema de plagas y enfermedades, existe un cambio a partir de ese año lo que demuestra que el país tiene una ventaja competitiva muy buena en relación a los demás países competidores que son Bélgica, Costa Rica y Guatemala, el Ecuador durante este último periodo prácticamente duplica a su segundo competidor, lo que nos da a entender que Ecuador es un país muy competitivo en cuanto al banano se refiere.

Comparando nuestro país con los demás competidores podemos observar que según los datos que refleja el índice VRE el segundo país con mejor ventaja competitiva es Costa Rica, aunque se posiciona como el tercer país exportador de banano a nivel mundial su competitividad es muy buena. En tercer lugar según éste índice del VRE está ubicado Guatemala, durante los tres primeros periodos su ventaja competitiva no ha sido significativa pero a partir del año 2012 mejoró su competitividad en el mercado de Reino Unido. Bélgica como se dijo anteriormente es un país reexportador de banano y se ubica en el segundo lugar de los principales exportadores de banano, pero en análisis que realizamos con el índice VRE Bélgica no se encuentra muy bien en su ventaja competitiva en lo que a banano se refiere, ya que comparado con Ecuador su índice no es ni la cuarta parte del índice que Ecuador tiene, pero esto se debe a que Bélgica no es un país productor de banano y su exportaciones totales son muy grandes, entonces el banano no es su fuerte y por lo tanto no son tan competitivos en la exportación de banano.

Es muy importante señalar varios aspectos que se encuentran detrás del comportamiento del índice VRE. Si bien en el comienzo implica una oportunidad de exportar, el índice VRE muestra la capacidad de los productores de banano ecuatoriano para reaccionar rápidamente ante dicha oportunidad, en particular, resalta tanto la capacidad productiva en términos de la disponibilidad de recursos productivos y de tecnología, así como para cumplir con los requisitos que los consumidores de banano ecuatoriano en Reino Unido imponen.

### 3.1.2. Analizar la constante de la cuota de mercado del banano ecuatoriano en Reino Unido por medio del modelo CMS

Para analizar con mejor exactitud la competitividad y desempeño de las exportaciones se tomó como caso de estudio el mercado de Reino Unido dado que nuestro país tiene una curva que ha evolucionado de manera favorable durante el último periodo de exportaciones de banano

El modelo de análisis de participación constante de mercado CMS, nos ayudó a descomponer el crecimiento de las exportaciones para poder estudiar su comportamiento y a evaluar el grado en que los factores estructurales y de competitividad explican su desempeño en un periodo determinado.

El periodo que se analizó es desde 2004-2015, pero la ecuación que se utiliza para este modelo sólo es válida para periodos cortos y como el caso de nuestro estudio es de 11 años, se aplicó una descomposición a intervalos discretos usando variables de comienzo y fin del periodo. Con el fin de garantizar un resultado óptimo y la consistencia de los datos de exportaciones de cada uno de los países analizados se utilizaron cifras y datos de importaciones y exportaciones de banano reportadas por TradeMap. Entre los principales países competidores de Ecuador en banano se encuentran Bélgica, Costa Rica y Guatemala.

**Tabla 3.6. Análisis de Participación Constante de Mercado 2004-2006**

| #     | MERCADOS   | TOTAL BANANO | MUNDO     | REINO UNIDO |         | EFECTO MERCA DO | EFECTO CRECIM IENTO | EFECTO CRECIM IENTO AGREGA DO |
|-------|------------|--------------|-----------|-------------|---------|-----------------|---------------------|-------------------------------|
|       |            | 2004         | 2006      | 2004        | 2006    |                 |                     |                               |
| 1     | ECUADOR    | 1.022.899    | 1.213.576 | 2.199       | 2.856   | 0,186           | 410                 | 427                           |
| 2     | BÉLGICA    | 887.027      | 1.151.310 | 24.379      | 21.252  | 0,298           | 7.264               | 4.736                         |
| 3     | COSTA RICA | 556.433      | 645.152   | 110.061     | 112.064 | 0,159           | 17.548              | 21.381                        |
| 4     | GUATEMALA  | 249.185      | 233.032   | 1.763       | 1.958   | -0,065          | -114                | 342                           |
| Total |            | 2.715.544    | 3.243.070 | 138.402     | 138.130 | 0,194           | 25.108              | 26.886                        |

**Fuente:** TradeMap

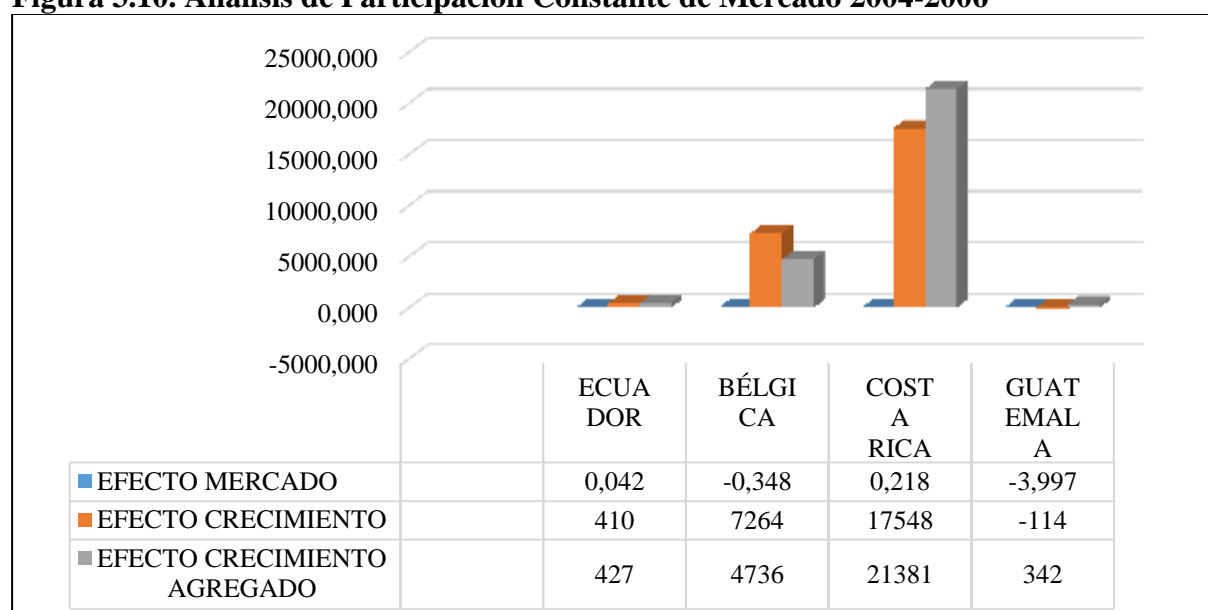
**Elaborado por:** Carolina Andrade R., 2016

Al descomponer el incremento de las exportaciones en los componentes de primer nivel, nos podemos dar cuenta que todos los países con excepción de Guatemala tienen un efecto de mercado positivo, lo que nos da a entender que el incremento de la demanda del banano

influyó positivamente en el incremento de las exportaciones de estos países. Como se dijo anteriormente que solo Guatemala tiene un indicador negativo es porque sus exportaciones tuvieron una disminución durante este periodo en la exportación de banano.

En el efecto de crecimiento del periodo mencionado podemos observar que el país con mayor crecimiento fue Costa Rica seguido por Bélgica y Ecuador, pero de igual forma Guatemala tiene un crecimiento negativo y esto se da por el mismo motivo que se mencionó con anterioridad. Este nos muestra que el país que mejoró su competitividad en mercado de Reino Unido fue Costa Rica, cabe recalcar que el efecto de crecimiento es de suma importancia porque nos muestra el efecto en el cambio de las exportaciones que resulta tanto de los cambios en la participación en el mercado de Reino Unido, como del cambio en su demanda, este resultado nos ayuda a entender como Ecuador al comienzo de periodo era un competidor débil en la exportación de banano a Reino Unido.

**Figura 3.10. Análisis de Participación Constante de Mercado 2004-2006**



**Fuente:** TradeMap

**Elaborado por:** Carolina Andrade R., 2016

De acuerdo al gráfico es notorio el efecto de crecimiento que tuvo Costa Rica durante este periodo, al igual que Bélgica, pero si podemos observar que Ecuador no tiene un crecimiento muy notorio pero es porque en este periodo Ecuador recién empezaba a exportar banano a Reino Unido.

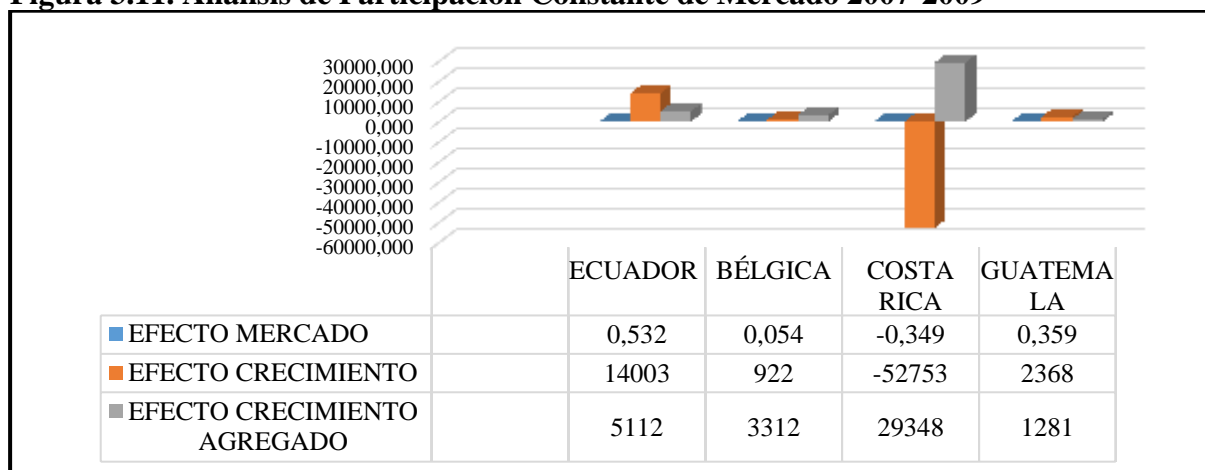
**Tabla 3.7. Análisis de Participación Constante de Mercado 2007-2009**

| # | MERCADOS   | TOTAL MUNDO |           | REINO UNIDO |         | EFECTO MERCA DO | EFECTO CRECIMIENTO | EFECTO CRECIMIENTO AGREGADO |
|---|------------|-------------|-----------|-------------|---------|-----------------|--------------------|-----------------------------|
|   |            | BANANO      |           |             |         |                 |                    |                             |
|   |            | 2007        | 2009      | 2007        | 2009    |                 |                    |                             |
| 1 | ECUADOR    | 1.302.739   | 1.995.950 | 26.315      | 31.299  | 0,532           | 14.003             | 5.112                       |
| 2 | BÉLGICA    | 1.304.638   | 1.375.194 | 17.048      | 13.052  | 0,054           | 922                | 3.312                       |
| 3 | COSTA RICA | 688.597     | 448.150   | 151.075     | 129.121 | -0,349          | -52.753            | 29.348                      |
| 4 | GUATEMALA  | 325.004     | 441.768   | 6.592       | 1.329   | 0,359           | 2368               | 1.281                       |
|   | Total      | 3.620.978   | 4.261.062 | 201.030     | 174.801 | 0,177           | -35.460            | 35.536                      |

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

En este periodo podemos ver que hubo muchos cambios en los valores, en lo que a efecto de mercado se trata Ecuador ocupa el primer lugar con 0.53 seguido de Bélgica y Guatemala, lo que refleja un impacto favorable del crecimiento de la demanda del banano, pero esta vez el efecto de mercado es negativo para Costa Rica, esto se acredita a la caída de las exportaciones de banano de Costa Rica debido a las sequías, enfermedades y plagas que atacaron a las plantaciones durante este periodo. En el efecto de crecimiento podemos observar números favorables para Ecuador ya que durante este periodo Ecuador se convirtió en un exportador competitivo de banano en el mercado de Reino Unido con un efecto de crecimiento de 14003 ubicándolo en primer lugar seguido de Guatemala que se recuperó de sus resultados negativos del periodo anterior, el cuadro nos muestra el caso de Bélgica, ya que como podemos ver sus exportaciones a mercados distintos no ha bajado pero si bajaron sus exportaciones y competitividad en el mercado analizado que es el de Reino Unido. Costa Rica por los problemas que atravesó en ese periodo dejó de ser competitivo durante ese tiempo en el mercado analizado y sus números se reflejan negativos en el efecto de crecimiento.

**Figura 3.11. Análisis de Participación Constante de Mercado 2007-2009**

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

Como se dijo anteriormente la pérdida de competitividad de Costa Rica se asocia a los problemas en costos que tuvieron en ese periodo, lo que se puede resaltar de este grafico es que Ecuador ha ganado competitividad en comparación al periodo anterior y sus exportaciones aumentaron.

**Tabla 3.8. Análisis de Participación Constante de Mercado 2010-2012**

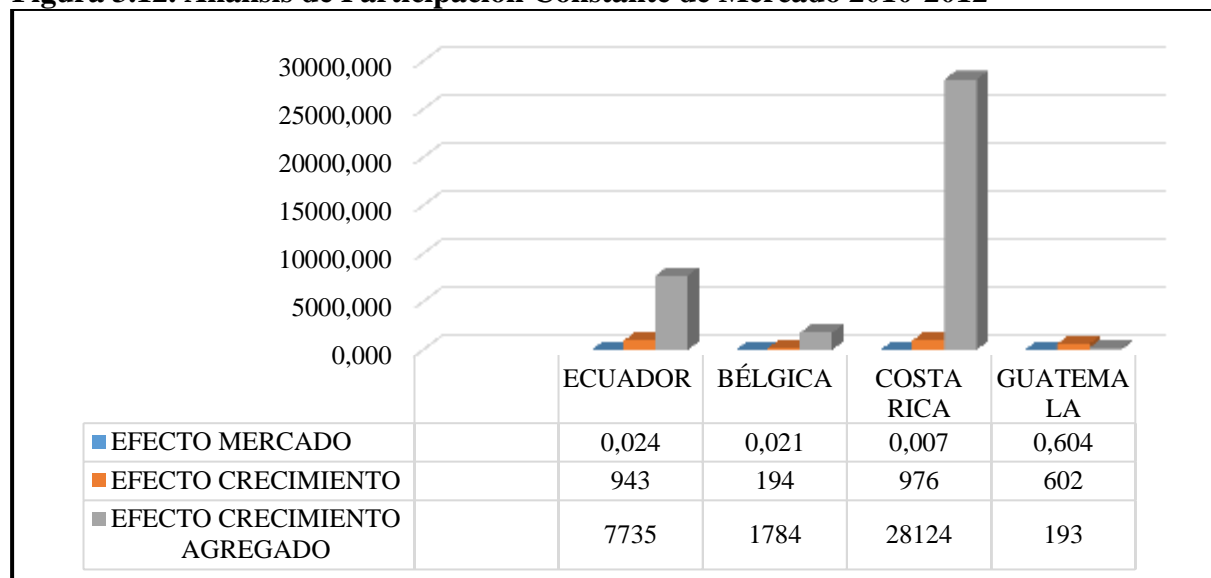
| #     | MERCADOS   | TOTAL MUNDO    |                | REINO UNIDO |         | EFECTO MERCADO | EFECTO CRECIMIENTO | EFECTO CRECIMIENTO AGREGADO |
|-------|------------|----------------|----------------|-------------|---------|----------------|--------------------|-----------------------------|
|       |            | BANANO<br>2010 | BANANO<br>2012 | 2010        | 2012    |                |                    |                             |
| 1     | ECUADOR    | 2.033.794      | 2.081.987      | 39.816      | 90.320  | 0,024          | 943                | 7.735                       |
| 2     | BÉLGICA    | 1.257.554      | 1.284.123      | 9.185       | 5.793   | 0,021          | 194                | 1.784                       |
| 3     | COSTA RICA | 702.009        | 706.741        | 144.776     | 85.253  | 0,007          | 976                | 28.124                      |
| 4     | GUATEMALA  | 385.396        | 618.314        | 996         | 450     | 0,604          | 602                | 193                         |
| Total |            | 4.378.753      | 4.691.165      | 194.773     | 181.816 | 0,071          | 2.715              | 34.430                      |

**Fuente:** TradeMap

**Elaborado por:** Carolina Andrade R., 2016

Durante este periodo podemos observar que la tabla no tiene números negativos para ningún país, al igual que ha aumentado el número de exportación de banano de Ecuador al mundo y al mercado analizado, en el efecto de mercado el valor es positivo para todos los países lo que refleja el impacto favorable del crecimiento de la demanda del banano a nivel mundial, el impacto es mayor para Ecuador y Bélgica y la magnitud de dicho impacto es prácticamente la misma par Costa Rica y Guatemala.

En el análisis del efecto de crecimiento podemos observar que el país con mayor crecimiento es Costa Rica con un valor de 976 lo que significa que su ventaja comparativa es la mejor de los cuatro países, seguido de Ecuador que tiene un efecto de crecimiento de 943, en tercer lugar se encuentra Guatemala con 602 y por último Bélgica que tiene un valor de 194, el valor que refleja para éste país es aún menor que el valor del periodo anterior lo que refleja que Bélgica tuvo un caída más grande en su competitividad.

**Figura 3.12. Análisis de Participación Constante de Mercado 2010-2012**

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

Se puede verificar con éste gráfico como solo existen números positivos para los cuatro países, en definitiva Ecuador ha sido uno de los principales beneficiado positivamente del crecimiento de la demanda mundial del banano, pero aún le falta un poco más en la concentración de sus exportaciones en el mercado de Reino Unido y aprovechar el aumento que tiene en sus exportaciones y enfocarse en ser un país competitivo en varios mercados que se caracterizan por el gran dinamismo de la demanda.

**Tabla 3.9. Análisis de Participación Constante de Mercado 2013-2015**

| #     | MERCADOS   | TOTAL MUNDO BANANO |           | REINO UNIDO |         | EFECTO MERCADO | EFECTO CRECIMIENTO | EFECTO CRECIMIENTO AGREGADO |
|-------|------------|--------------------|-----------|-------------|---------|----------------|--------------------|-----------------------------|
|       |            | 2013               | 2015      | 2013        | 2015    |                |                    |                             |
| 1     | ECUADOR    | 2.332.207          | 2.820.053 | 95.849      | 82.017  | 0,209          | 20.049             | 18.620                      |
| 2     | BÉLGICA    | 1.418.681          | 946.780   | 8.900       | 10.285  | -0,333         | -2.960             | 1.729                       |
| 3     | COSTA RICA | 780.183            | 835.264   | 104.128     | 113.263 | 0,071          | 7.351              | 20.228                      |
| 4     | GUATEMALA  | 651.954            | 833.883   | 550         | 9.470   | 0,279          | 153                | 107                         |
| Total |            | 5.183.025          | 5.435.980 | 209.427     | 215.035 | 0,049          | 24.594             | 37.021                      |

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

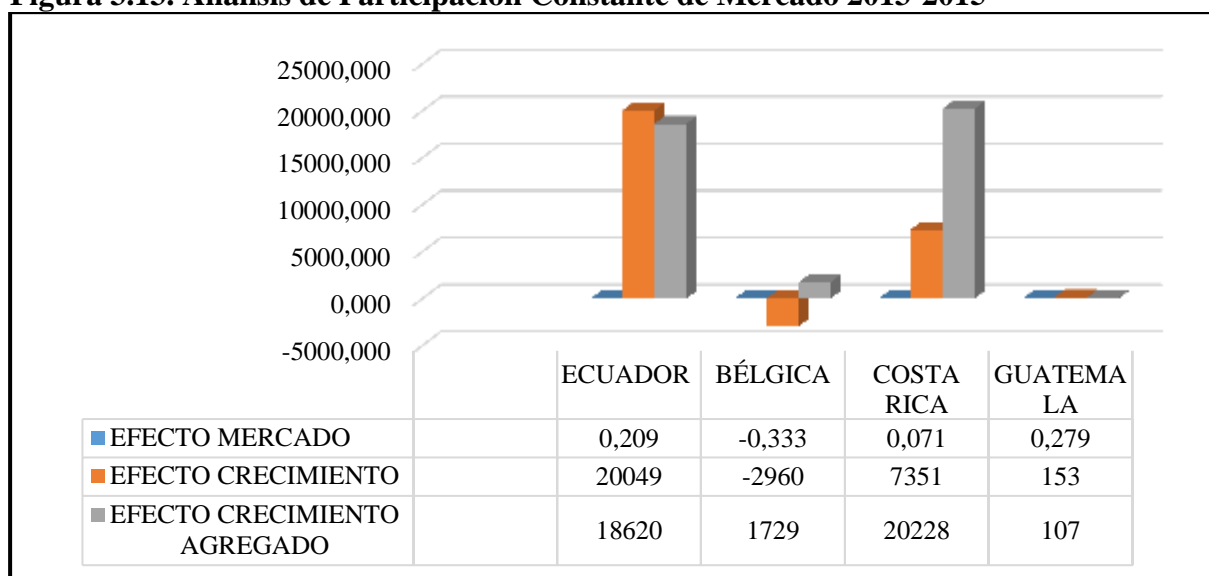
El periodo 2013-2015 es el último periodo del total de los años analizados en donde podemos observar que Ecuador sigue aumentando sus exportaciones de banano a nivel mundial y hacia el mercado analizado que es el de Reino Unido. En lo que a efecto de

mercado se refiere Guatemala lidera la tabla con, seguido de Ecuador y Costa Rica, el efecto de mercado es negativo para Bélgica.

Con respecto al efecto de crecimiento de mercado Ecuador triplicó sus números, entonces se puede relacionar el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas de banano debido al mejoramiento de su competitividad y al crecimiento de la demanda mundial de banano.

El resultado negativo de Bélgica se debe a que sus exportaciones bajaron durante ese periodo y además este país no es un productor de banano sino un reexportador de dicha fruta. La pérdida de competitividad de Guatemala se asocia a factores generales relacionados con problemas de mano de obra y costos de producción, además de eso durante éste periodo Guatemala tuvo problemas con la calidad de su fruta debido a las plagas y enfermedades.

**Figura 3.13. Análisis de Participación Constante de Mercado 2013-2015**



Fuente: TradeMap

Elaborado por: Carolina Andrade R., 2016

En el efecto de crecimiento agregado todos los países mantienen valores positivos, como podemos ver en el gráfico, lo que significa que durante éste periodo 2013-2015 se mantuvo la ventaja competitiva aunque no hubo un efecto de crecimiento positivo en Bélgica.

Los signos positivos en el efecto de crecimiento agregado nos da a entender que los países se han orientado hacia los mercados correctos, bien sea por el crecimiento de la demanda o porque es el mercado en donde éstos países han sido realmente competitivos.



## CAPÍTULO 4

### DISCUSIÓN

#### 4.1. Conclusiones

- El índice de ventaja relativa nos indica que, desde que Ecuador logró tener una apertura al mercado de Reino Unido se incrementaron las exportaciones del banano ecuatoriano, respecto al fortalecimiento de las exportaciones podemos decir que aporta con beneficios económicos para el país, como la generación de empleo, el esfuerzo constante competir con mejores estándares de calidad, multiplica el producto y los ingresos de la economía en general.
- Como resultado del VRE se puede decir que es viable para todos los países analizados durante el periodo 2004-2015, que compiten por ofrecer mejores precios y mejor calidad de la fruta. El primer país que lleva la mayor ventaja comparativa es Ecuador con un índice de 1120,21 lo que es muy bueno para Ecuador ya que esto significa que somos un país competitivo en cuanto a banano se refiere, aunque se debería fortalecer aún más la presencia en este mercado, el segundo lugar lo ocupa Costa Rica con un índice de 638,65, seguido de Guatemala con 480,69 y por último se encuentra Bélgica con un índice de 25,28, estos resultados se deben a las exportaciones que hacen éstos países al mercado de Reino Unido compitiendo por ofertar el banano.
- En cuanto a resultados que se lograron con el índice de ventaja relativa de exportación para Ecuador, se tiene que el comportamiento ha reflejado una línea de tendencia positiva con relación al inicio y proceso de aplicación de la fórmula, pues al inicio del periodo durante los años 2004-2006 se dio un bajo nivel de ventaja comparativa debido a que durante esos años nuestro país recién empezaba a introducirse en el mercado de Reino Unido y también eran señas de que otros países competidores estaban tomando más importancia dentro de éste mercado, pero luego de esos años hasta el año 2015 que es fin de nuestro periodo analizado se dio un alto nivel de ventaja comparativa, esto nos da una pauta para plantear objetivos y reflexionar sobre el impacto que causó el ir ganando un espacio en el mercado de Reino Unido.

- El análisis con el método de participación constante de mercado (CMS) reveló que existe una tendencia a diversificar la exportación de banano hacia diferentes mercados que al de Reino Unido, de tal forma que es necesario fortalecer esta tendencia que permitirá ampliar el mercado de exportación y disminuir el riesgo económico, se ha comprobado que la orientación tomada por la producción local ha tenido un efecto contraproducente y se han orientado a mercados que van perdiendo dinamismo o por lo contrario por su mayor dinamismo como el mercado estadounidense que es el primer importador de banano a nivel mundial atrae a competidores con un perfil competitivo superior al de los países analizados. Sin embargo en los cálculos reflejados pertenecientes al periodo 2010-2012 tuvieron todos los países un efecto de crecimiento agregado positivo y no reflejaron números negativos, lo que se concluye que Ecuador y Guatemala tienen una mayor ventaja que Bélgica y Costa Rica.
- El resultado para Ecuador del análisis con el método de participación constante de mercado (CMS) revela que es un país competitivo en cuanto a banano se refiere y que ha logrado mantener su actividad en el mercado mundial y en el mercado de Reino Unido, además que el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas de banano están asociadas a un extraordinario mejoramiento de su competitividad con relación a los otros países competidores analizados con anterioridad, esta mayor competitividad que Ecuador posee al ser el primer exportador a nivel mundial de banano se debe a sus ventajas comparativas por el bajo costo de la mano de obra y del agua como condiciones naturales favorables, el mejoramiento de las técnicas de producción, de corte, riego, drenajes y postcosecha que han mejorado la calidad del producto, convirtiéndolo a Ecuador como el primer exportador de banano de calidad a nivel mundial, además de otras mejoras logradas en la logística y otros factores que se incluyen durante todo el proceso.

#### **4.2. Recomendaciones**

Mediante la presente investigación y a través del análisis de la competitividad del banano ecuatoriano en el mercado de Reino Unido se podría aplicar mejoras para la exportación de malanga hacia dicho mercado.

- La mayor concentración de producción de banano se da solo en tres provincias del Ecuador que son Los Ríos, El Oro y Guayas, por lo que sería muy importante impulsar el

desarrollo regional y de los productores agrícolas de las demás provincias de nuestro país que tienen una amplia experiencia y lo principal, los recursos productivos para buscar expandir su mercado.

- Para que el banano ecuatoriano entre al mercado de Reino Unido se necesita cumplir con varios requisitos relacionados con la calidad y el control de las sustancias utilizadas para su producción, entonces las empresas que son las principales exportadoras de banano del Ecuador son las que se encargan de que se cumplan con todos los requisitos antes mencionados, ya que ellos tienen una tecnificación adecuada en los procesos de producción y para todo esto se necesita de un capital e infraestructura adecuada, de tal forma que para los pequeños productores muchas veces es imposible cumplir con todos los requisitos establecidos para exportar, ya que ellos cultivan el banano con un nivel tecnológico mínimo basado únicamente en fertilización, por lo tanto se recomienda ayuda por parte de entidades del gobierno para que capaciten a los pequeños productores y los ayuden a formar asociaciones para que ellos negocien directamente con los mercados internacionales y no existan intermediarios al momento de exportar, ya que el desempeño comercial del banano ecuatoriano muchas veces depende de las decisiones que debe tomar el productor.
- El análisis del método de participación constante de mercado nos ayuda a recomendar que se necesita diversificar la exportación de banano hacia mercados diferentes que a los que se acostumbra normalmente como el mercado de Estados Unidos, Alemania o Rusia, de tal forma es necesario fortalecer esta tendencia que nos permitirá ampliar el mercado de exportación, ya que Ecuador posee una ventaja muy grande con otros países en cuanto a la competitividad de banano por la calidad que posee la fruta.
- Se debería tomar en cuenta que cualquier intento por posicionar el banano ecuatoriano en mercados diferentes a los que se acostumbra a exportar, se requiere del desarrollo de habilidades y técnicas no solo en el proceso de producción sino también de una estrategia dinámica de los mercados particulares y un conocimiento claro de las capacidades de los competidores.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agrocalidad . (14 de Marzo de 2014). *Guia de Buenas Practicas Agricolas para Banano*.  
Obtenido de MAGAP: <http://www.agricultura.gob.ec/>
- Agrocalidad. (2008). *Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro*.  
Recuperado el 21 de Febrero de 2015, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/la-institucion/>
- Andrade, S. (2005). *Diccionario de Economía* (Tercera ed.). Andrade.
- Avedaño. (2008).
- Bananscopio. (2015). *Guia Tecnica del Cultivo*. Obtenido de Bananscopio.com:  
[http://www.campoeditorial.com/bananscopio/ab\\_guia\\_tecnica.html](http://www.campoeditorial.com/bananscopio/ab_guia_tecnica.html)
- Barney. (2001). *Resource based theories of competitive advantage*. Obtenido de  
<http://www.jorgetarzijan.com/wp-content/uploads/2011/04/PaperAbantedef1.pdf>
- Battistuzzi, J. d. (2011). *Competitividad en el comercio internacional vs Ventajas Comparativas Reveladas (VCR)*.
- Boríssov, Z. y. (25 de Febrero de 2016). *Diccionario de Economía*. Obtenido de  
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/e/exporta.htm>
- Ceballos, L. (2010). *Comercio y Aduanas* . Obtenido de  
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/120-que-es-importar>
- Cebreros. (1993). *Enciclopedia Virtual* . (E. E. Ayala, Editor) Obtenido de  
<http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/eea/Competitividad.htm>
- Comision de las Comunidades Europeas. (2015). Reglamento CE N°2014/2005. *Comision de las Comunidades Europeas* (pág. 2). Bruselas: Diario Oficial de la Unión Europea.
- Comisión Europea. (2006). *REGLAMENTO (CE) No 1881/2006 DE LA COMISIÓN*. Bruselas: Diario Oficial de la Unión Europea.
- Comisión Europea. (2008). *REGLAMENTO (CE) No 149/2008 DE LA COMISIÓN*. Bruselas : Diario Oficial de la Unión Europea.
- Comisión Europea. (2015). *European Commission*. Obtenido de Trade Helpdesk:  
[http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir\\_eu16\\_03v001/eu/main\\_es/req\\_iblfood\\_eu\\_010\\_0612\\_es.htm&reporterLabel1=EU&reporterId2=GB&file2=ehir\\_gb16\\_03v001/gb/main\\_es/req\\_iblfood\\_gb\\_010\\_0612\\_es.htm&rep](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu16_03v001/eu/main_es/req_iblfood_eu_010_0612_es.htm&reporterLabel1=EU&reporterId2=GB&file2=ehir_gb16_03v001/gb/main_es/req_iblfood_gb_010_0612_es.htm&rep)

- Commission, European. (17 de Mayo de 2016). Obtenido de <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/form/output?action=output&prodLine=&languageId=EN&taricCode=0803901000&partnerId=ec&reporterId=gb&simulationDate=04%2F05%2F2016&simDate=20160504&nomenCmd=&resultPage=reqlist&mode=&newLanguageId=ES>
- Consejo de la Unión Europea. (2004). *REGLAMENTO (CE) N° 852/2004 DEL PARLAMENTO EUROPEO*. Bruselas: Diario Oficial de la Unión Europea.
- Constitucion de la República del Ecuador. (20 de Octubre de 2008). *Asamblea Nacional República del Ecuador*, Electrónica. Recuperado el 22 de Febrero de 2015, de [http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion\\_de\\_bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf)
- Copci, C. O. (29 de Diciembre de 2010). *SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR*. Recuperado el 21 de Febrero de 2015, de [http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351\\_20101229.pdf](http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf)
- Cordero. (2003). *Enciclopedia Virtual* . Obtenido de Competitividad Comercial : <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/eea/Competitividad.htm>
- Czinkota, Ronkainen, Moffett. (2005). *Negocios Internacionales* (7a. ed ed.). Mexico.
- European Commission . (2015). *Trade Export Helpdesk*. Obtenido de <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/form/output?action=tariff&prodLine=80&mode=specificRequirements&status=null&simDate=20160721&languageId=es&cmd=chap&taricCode=0803901000&partnerId=EC&reporterId=GB&simulationDate=21%2F07%2F2016&submit=Buscar>
- INEN. (2013). *Instituto Ecuatoriano de Normalizacion*. Recuperado el 22 de Febrero de 2015, de <http://www.normalizacion.gob.ec/>
- ISO, N. (2005). *Norma Internacional ISO 9000*. Ginebra.
- Kloter, P. (2003). *Dirección de Mercadotecnia* (12a ed.). México: Pearson Prentice Hall.
- Kloter, Philip y Keller. (2012). *Dirección de Marketing* (14 ed. ed.). Mexico: Pearson Education.
- La Gran Enciclopedia de Economía. (2006). *La Gran Enciclopedia de Economía*. Recuperado el 31 de enero de 2015, de <http://www.economia48.com/spa/d/exportacion/exportacion.htm>
- López, C. (11 de Abril de 2011). *Gestiopolis*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/conceptos-basicos-produccion/>
- Mankiw, G. (2002). *Principios de Economía* (Sexta ed.). México: S.A Ediciones Paraninfo.

- Martos, L. G. (01 de Abril de 2006). *Zona Económica*. Obtenido de <http://m.zonaeconomica.com/inversion/definicion>
- Moro, A. (29 de Sep de 2010). *Ventaja Comparativa*. Obtenido de El Blog del Salmon : <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-ventaja-comparativa>
- Núñez, M. (2007). *Material de apoyo del seminario en Gestión de la Productividad*. Obtenido de <http://infocalsar.blogspot.com/2008/07/la-productividad-concepto-y-factores.html>
- Oficina Comercial del Ecuador en Londres. (2016). *Guía Comercial Reino Unido*. Londres: ProEcuador.
- Palacios, M. (1998). *Liberalismo Económico*. (M. P. (Ed.), Ed.) Colombia: Editorial Norma S.A.
- Porter, M. (2015). *Ventaja Competitiva*. Obtenido de Web y Empresas : <http://www.webyempresas.com/la-ventaja-competitiva-segun-michael-porter/>
- Porter, M. E. (1985). *Enciclopedia de Economía* . Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-competitiva/ventaja-competitiva.htm>
- Pro Ecuador. (Noviembre de 2014). *Análisis del Sector Banano*. Obtenido de Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones: [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/PROEC\\_AS2013\\_BANANO.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/PROEC_AS2013_BANANO.pdf)
- Pro Ecuador, I. d. (2013). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 21 de febrero de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>
- Ramírez, E. C. (1996). *La Nueva Economía*. Obtenido de <http://lanuevaeconomia.com/comercio-internacional-conceptos-y-teorias.html>
- Republica, S. C. (2015). *Fondos abiertos de autores colombiano* . Obtenido de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/fondos-abierto/autores/leon-de-greiff>
- Ricardo, D. (1819). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Obtenido de <http://www.tuposgradour.com/Portals/0/11-2.pdf>
- Ricardo, D. (2005). *Negocios Internacionales* (7a. ed. ed.). Mexico.
- Senplades. (24 de Junio de 2013). *Plan Nacional Buen Vivir 2013-2017*. (Primera edición). Quito, Pichincha, Ecuador.
- SRI, S. D. (2013). *SERVICIO DE RENTAS INTERNAS*. Recuperado el 21 de Febrero de 2015, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67>
- Stanton, Etzel, Walker. (2005). *Fundamentos de Marketing* (13a ed. ed.). Graw Hill.

Trigo, J. L. (09 de Septiembre de 2009). *Mailxmail*. Obtenido de <http://www.mailxmail.com/curso-negociacion-colectiva-marco-normativo-espana-1-2/negociacion-general-conceptos-doctrina>