

bananotas

cebe

®

SEPTIEMBRE

OCTUBRE

SEPTIEMBRE

OCTUBRE

2019



XVI CONVENCIÓN INTERNACIONAL DEL BANANO

GRAN ÉXITO INSTITUCIONAL






 **PAPELERA
NACIONAL**

**EL PAPEL
DE LOS
GRANDES**



**LLEVAMOS
LO MEJOR DEL ECUADOR
AL MUNDO**

 @papelernacional

 Papelera Nacional

www.papelernacional.com

Bananotas®



TARIFARIO REVISTA BANANOTAS BILINGÜE 2019

\$250 + IVA
SUSCRIPCIÓN ANUAL

(INCLUYE GASTOS DE ENVÍO PARA EXTRANJEROS)

*ESTADÍSTICAS *ENTREVISTAS *ANÁLISIS
*INDICADORES ECONÓMICOS *OPINIÓN



PATERNIDAD CON FRUTAS

La paternidad incrementa el consumo de frutas y verduras

Estamos lejos de cumplir los objetivos de frutas y verduras como país, y nuestra guía alimenticia lo documenta ampliamente. Sin embargo, es curioso como niños entre 1 y 8 años de edad apenas alcanzan cantidades adecuadas de frutas y fallan por poco en las verduras, mientras que los adultos continúan fallando miserablemente en acercarse a las recomendaciones.

La investigación publicada en el Journal of Nutrition Education and Behavior encontró que los adultos tienden a comprar más frutas y verduras una vez que tienen hijos. Como parte de un estudio, los investigadores observaron alrededor de 22,000 hogares durante 8 años.

Durante este periodo de tiempo, 508 se convirtieron en padres primerizos. Observaron un incremento en la compra de frutas de un 13 a 15% cuando los niños llegaron al hogar. De acuerdo con este estudio, una familia de cuatro integrantes que gasta \$1000 al mes en comida,

gastaría \$20 más al mes.

Al conectar los puntos, los padres saben que las frutas y verduras son una fuente importante de vitaminas y minerales esenciales y, por lo tanto, quieren que estén disponibles para que los niños las consuman. Sin embargo, no está claro si tener hijos aumenta el consumo de frutas y verduras para los padres también, ¡pero es posible! ¡El primer paso es llevar frutas y verduras de la tienda a la casa! Si no están en la nevera, ¡te costará mucho llevarlos a la mesa!

Padres primerizos deberían utilizar este cambio monumental en sus vidas para comenzar buenos hábitos alimenticios y dar ejemplo. No es posible obligar a los niños a comer más frutas y verduras, por lo que modelar buenos patrones de alimentación (como comer frutas como bocadillo y en las comidas) puede ser una poderosa herramienta de enseñanza. Lleva tiempo, pero si se hace con regularidad, es una forma influyente de inculcar hábitos saludables en los niños y, posiblemente, ¡incluso volverte más saludable!

Dependiendo de la edad, los

niños necesitan aproximadamente 1-1.5 tazas de fruta y 1-2 tazas de vegetales al día. Este plan alimenticio muestra como los bocadillos y comidas pueden incluir frutas y verduras para un niño en edad preescolar.

Desayuno:

1 taza de cereal de arroz crujiente

½ taza de plátano en rodajas

½ taza de leche

Bocadillo:

½ taza de cereal de avena tostada

½ taza de piña cortada en cubitos

Almuerzo:

1 rebanada de pan integral

1 rebanada de queso americano

1 onza de pollo en rodajas

¼ espinacas crudas

2 cucharadas de zanahorias rayadas

Bocadillo de la tarde

¼ taza de guisante

1 queso de hebra

Merienda

¼ taza de pasta cocida

2 cucharadas de salsa de tomate

1 albóndiga de pavo

½ oreja de maíz de mazorca mediana

½ taza de leche

Este gremio se constituyó mediante Acuerdo Ministerial No. 999054 del 11 de febrero de 1999 del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca. El objetivo de su creación es promover el desarrollo integral del sector exportador ecuatoriano, a través de la colaboración directa con entidades del sector público y privado.

Socios Principales

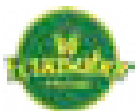


Socios Adherentes





Asociación de Exportadores
de Banano del Ecuador



PREDIFAL
Cia. Ltda.



FRUTADELI
BANANAS, A Sweet Passion



FUPORDI S.A.



ÍNDICE

7 MENSAJE / MESSAGE
Resultados positivos



10 COYUNTURA / CURRENT EVENT
III SEMESTRE 219: Menos banano se envía a Rusia y a la U.E.



14 MERCADO / MARKET
Los escenarios contrapuestos del mercado mundial de banano



19 FORO / FORUM
Reflexión, análisis y retos para la industria bananera



40 OPINIÓN / OPINION
Un nuevo enfoque de resultados con capacitación

42 ESTADÍSTICAS BANANERAS / BANANA STATICS



50 NAVIERA / SHIPPING
Francisco Ulloa: Director de Maersk para la Costa Oeste de Sudamérica - "Estamos listo para el IMO 2020".

52 HISTORIA / HISTORY
Puerto Bolívar: Eje básico del desarrollo socio económico, del sur occidente ecuatoriano, desde mediados del siglo XIX.

47 CIFRAS / FIGURES



BANANOTAS es una publicación de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador



Director General / General Director
Ing. Raúl Villacrés Vanegas
rvillacres@aebe.com.ec

Reportajes Especiales / Special Reports
Lcda. Luisa Delgadillo Cobos

Oficinas / Headquarters:

Av. Luis Orrantía Cornejo e/Nahim Isaías y Manuel Castillo Ciudadela Kennedy Norte • Edif. "Clase" • Piso #3.

Teléfono / Phone Number: PBX:(593-4) 2683 200 - Fax: 2683 315

Impresión: 1.000 Ejemplares

IMPORTANTE: La opinión de BANANOTAS se expresa estrictamente en la columna del Director Ejecutivo de AEBE. Las opiniones vertidas por los entrevistados, son exclusiva responsabilidad de sus autores y columnistas y no reflejan necesariamente la posición de este medio.



Por: Ing. Raúl Villacrés
Director Ejecutivo

RESULTADOS POSITIVOS

Dos conceptos quedaron muy marcados durante la realización de nuestra XVI Convención Internacional de Banano que se desarrolló entre el 30 de septiembre y el 3 de octubre de este año. Estos tienen que ver con la necesidad de desarrollar una estrategia como país y como sector para prevenir la presencia del Fusarium R4T en las plantaciones bananeras del país y trabajar en la sostenibilidad del sector, como una herramienta para continuar produciendo en el largo plazo en cantidad y calidad.

Estos dos temas más otros como el mercado, la economía mundial, las perspectivas del negocio y el cumplimiento de las normas sociales internacionales se abordaron con la perspectiva de integrar a los actores de la cadena productiva en escenarios que influyen marcadamente en nuestro negocio y que se materializan en el precio que el mercado internacional paga por nuestro banano. Las sensaciones que dejaron las conferencias y mesas redondas entre los asistentes a los tres días de jornada, fueron buenas y cumplieron con las expectativas que se generaron, sobre todo a nivel nacional. Esto fortalece la imagen de la Convención Internacional del Banano como el espacio ideal para la interacción de la cadena.

A todo esto, es importante destacar lo logrado en la III Rueda de Negocios que se desarrolló durante los días de la Convención y que es apoyada por Proecuador. La cifra de USD64,9 millones lograda en los acuerdos de compra venta de banano, supera en un cincuenta por ciento a lo logrado durante el 2018, con lo cual, este espacio se va presentando como una alternativa válida a la hora de definir estrategias de venta para el año siguiente.

También es bueno destacar que este monto pudiera ser mayor si el Ecuador tuviera firmado y en vigencia nuevos acuerdos comerciales que permitan un mayor flujo de banano en los mercados internacionales, con lo que la Rueda de Negocios daría beneficios adicionales a los esfuerzos que hacen los exportadores nacionales de banano, por mantener y aumentar los envíos de la fruta. Los representantes de Perú y Chile destacaron el concepto de oportunidad que tienen la firma de acuerdos de este tipo y como estos potencian más la exportación de productos primarios y con valor agregado.

Los derechos sociales fue un capítulo especial en nuestra Convención. Los representantes de Augura de Colombia, de Corbana de Costa Rica y de AEBE, en su momento sostuvieron que el cumplimiento no es solamente por cumplir la Ley, sino que es fundamental para la sostenibilidad del negocio, porque no es un trabajador al que hay que pagar un jornal, sino un aliado que debe ser motivado para que el sector crezca, para lo cual, las leyes laborales deben proporcionarle la tranquilidad de que él también forma parte del éxito del sector.

POSITIVE RESULTS

Two concepts were very marked during the completion of our XVI International Banana Convention that took place between September 30 and October 3 of this year. These have to do with the need to develop a strategy as a country and as a sector to prevent the presence of Fusarium R4T in the banana plantations of the country and work on the sustainability of the sector, as a tool to continue producing in the long term in quantity and quality .

These two other issues, such as the market, the world economy, business perspectives and compliance with international social norms, were approached with the perspective of integrating the actors of the productive chain into scenarios that strongly influence our business and that they materialize in the price that the international market pays for our banana. The feelings left by the conferences and round tables among the attendees at three days were good and met the expectations that were generated, especially at the national level. This strengthens the image of the International Banana Convention as the ideal space for chain interaction.

To all this, it is important to highlight what was achieved in the III Business Roundtable that takes place during the days of the Convention and that is supported by Proecuador. The amount of USD64.9 million achieved in the banana purchase and sale agreements, exceeds by fifty percent what was achieved during 2018, with which, this space is presented as a valid alternative when defining strategies for sale for the following year.

It is also good to note that this amount could be greater if Ecuador had signed and in force new trade agreements that allow a greater flow of bananas in international markets, which would give the Business Roundtable additional benefits to the efforts made by exporters Banana nationals, for maintaining and increasing fruit shipments. The representatives of Peru and Chile highlighted the concept of opportunity that the signing of agreements of this type have and how they enhance the export of primary products with added value.

Social rights was a special chapter in our Convention. The representatives of Augura de Colombia, Corbana de Costa Rica and AEBE, at the time argued that compliance is not only for complying with the Law, but that it is essential for the sustainability of the

business, because it is not a worker to whom pay a wage, but an ally that must be motivated for the sector to grow, for which, labor laws must provide the peace of mind that he is also part of the sector's success.

The conferences and round tables were supported by the companies that participated with their stands in the commercial exhibition. Each year, they improve their presentations not only in the infrastructure but in the offer of products and

Las sensaciones que dejaron las conferencias y mesas redondas entre los asistentes a los tres días de jornada, fueron buenas y cumplieron con las expectativas que se generaron

Las conferencias y mesas redondas tuvieron el soporte de las empresas que participaron con sus stands en la muestra comercial. Cada año, ellas mejoran sus presentaciones no solamente en la infraestructura sino en la oferta de productos y servicios que promocionan durante los días de la Conferencia. A ellos, un especial agradecimiento y estamos seguros que contaremos el próximo año con su participación.

La nota discordante fue que mientras se desarrollaba la Convención en el Hilton Colon, afuera se estaba generando un clima de tensión y de expectativa por la vigencia del Decreto Ejecutivo que eliminaba el subsidio a los combustibles. La intensidad de la protesta aumentaba con el pasar de los días, y después de jornadas de destrucción, saqueos, secuestros, de heridos y muertos, se llegó a un acuerdo mediante el cual, la Confederación de Nacionalidades Indígenas deponía el paro y el Gobierno derogaba el decreto que eliminó el subsidio a los combustibles.

Como era de esperarse, la actividad de exportación de banano se complicó, especialmente por el cierre de carreteras. En parte, esto se pudo superar con el apoyo del Gobierno y de las Fuerzas Armadas que organizaron todo un esquema a través de rutas seguras para que el banano llegue a los puertos de embarque y cumplir con los compradores internacionales. Por ello, el agradecimiento de AEBE a las Fuerzas Armadas por la ayuda brindada.

AEBE espera que el clima de conflictividad acabe ya que hace daño a todos los que habitan este país. En un momento de desaceleración económica, el enfrentamiento agudiza los problemas para las familias ecuatorianas y nadie gana. Sólo en el trabajo y en la producción la ganancia para todos está asegurada.

services that they promote during the days of the Conference. To them, a special thanks and we are sure that we will have their participation next year.

The discordant note was that while the Convention was being developed at the Hilton Colon, an atmosphere of tension and expectation was being generated outside the term of the Executive Decree that eliminated the fuel subsidy. The intensity of the protest increased with the passing of days, and after days of destruction, looting, kidnapping, injuries and deaths, an agreement was reached whereby the Confederation of Indigenous Nationalities deposed unemployment and the Government repealed the decree that eliminated the fuel subsidy.

As expected, banana export activity was complicated, especially by road closures. In part, this could be overcome with the support of the Government and the Armed Forces that organized a whole scheme through safe routes for the banana to reach the shipping ports and meet international buyers. Therefore, AEBE thanks to the Armed Forces for the help provided.

AEBE hopes that the climate of conflict ends because it hurts all who inhabit this country. At a time of economic slowdown, the confrontation sharpens the problems for Ecuadorian families and nobody wins. Only at work and in production the profit for all is assured.

The feelings left by the conferences and round tables among the attendees at three days were good and met the expectations that were generated



Estamos presentes en los principales países del mundo, entregando en cada continente lo mejor de nuestro país, productos frescos y de primera calidad.



www.sabrostarfruitcompany.com

El **banano ecuatoriano** es el **más solicitado en el mundo**. Colaboramos para que llegue en óptimo estado a tu mesa.



Una compañía del

GRUPO SURPAPEL

UNA SOLUCIÓN RESPONSABLE



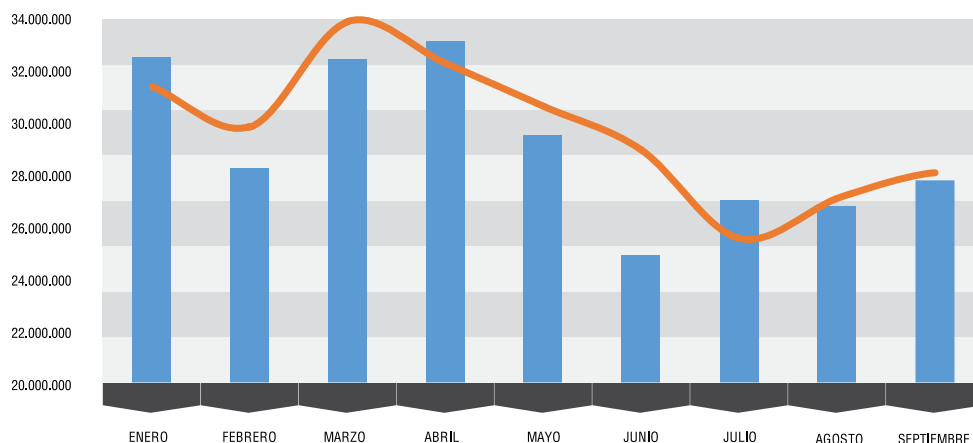
III TRIMESTRE 2019

Menos banano se envía a Rusia y a la Unión Europea

La disminución de los envíos a la Unión Europea, Rusia y Cono Sur, estos son 16,28 millones de cajas menos en estos primeros nueve meses del 2019

Las cifras de exportación de banano a septiembre de 2019 en comparación a igual período del 2018, indican que se mantiene el ritmo de crecimiento, con lo cual, la proyección de exportación hasta fines de este año estaría cercana a las 360 millones de cajas, aproximadamente 6,5 millones de toneladas. Así, hasta septiembre del 2019, en los recintos portuarios del Ecuador se embarcaron 267 millones 798 mil 557 cajas frente a 262 millones 237 mil 572 cajas que fueron exportadas en igual período del 2018, esto es, un crecimiento de 5 millones 560 mil 985 cajas, equivalente a un aumento de 2,12%.

Exportación de banano por destino declarado Enero - Septiembre 2018 - 2019 - en cajas de 43 libras



Fuente y Elaboración: AEBE

Exportaciones por destino declarado Enero - Septiembre 2018 - 2019 en cajas de 43 libras

DESTINO DECLARADO	2018	2019	Variación 2019-2018
EE.UU.	27,467,724	28,218,293	2.73%
UNIÓN EUROPEA	89,142,014	76,102,060	-14.63%
RUSIA	56,759,090	54,966,250	-3.16%
MEDIO ORIENTE	36,031,436	40,582,050	12.63%
CONO SUR	18,353,758	16,901,893	-7.91%
EUROPA ESTE	10,867,741	12,046,234	10.84%
AFRICA	5,048,568	11,415,192	126.11%
ASIA	14,903,254	23,419,310	57.14%
OCEANÍA	2,701,948	2,838,113	5.04%
EFTA	962,040	1,309,163	36.08%
TOTAL	262'237.572	267'798.557	2,12%

Fuente y Elaboración: AEBE

Estructura de las exportaciones por destino declarado

Enero - Septiembre 2018 - 2019

en cajas de 43 libras

DESTINO DECLARADO	2018	2019
EE.UU.	10.47%	10.54%
UNIÓN EUROPEA	33.99%	28.42%
RUSIA	21.64%	20.53%
MEDIO ORIENTE	13.74%	15.15%
CONO SUR	7.00%	6.31%
EUROPA ESTE	4.14%	4.50%
AFRICA	1.93%	4.26%
ASIA	5.68%	8.75%
OCEANÍA	1.03%	1.06%
EFTA	0.37%	0.49%
TOTAL	100%	100%

Fuente y Elaboración: AEBE

En el escenario presentado hasta septiembre del 2019, la principal sorpresa es el crecimiento que han experimentado los embarques hacia Asia en estos nueve meses, lo que ha provocado que su participación en el total de las exportaciones se incremente de 5,68% en el 2018 a 8,75% en el 2019. Por la disminución de los envíos hacia los mercados de Unión Europea y Rusia, la participación de estos ha disminuido de un 34% y 21,64% en el 2018 a 28,42% y 20,53% en el 2019, respectivamente.

Aparte de estos hechos, hay otros que merecen ser destacados:

- Los mercados prioritarios que durante una década dominaron el escenario de las exportaciones ecuatorianas de banano: Estados Unidos de América, Unión Europea, Rusia y Cono Sur, han sido reemplazadas y con mayor intensidad en lo que va del presente año por los destinos de Asia, Medio Oriente, África y Europa Este, que han compensado en gran medida la reducción de los envíos hacia los primeros mercados señalados.

- Al sumar, en conjunto, la disminución de los envíos a la Unión Europea, Rusia y Cono Sur, estos serían 16,28 millones de cajas menos en estos primeros nueve meses del 2019 en comparación a igual período del 2018; pero si se suman las cajas enviadas hacia Asia, África y Me-

dio Oriente, estas son mayores en 19,43 millones de cajas a las embarcadas hasta el tercer trimestre del 2018. Por lo tanto son estos últimos mercados los que están sosteniendo el ritmo creciente de las exportaciones de banano en lo que va del 2019.

- Otro hecho muy importante a destacar, es que los principales mercados de importación de banano han disminuido su compra en lo que va del 2019, indicando que estos han llegado a un techo en la compra de banano.

En el mercado de Estados Unidos, según las cifras del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, el banano tiene en el aguacate, sandía, papaya, manzana y uva a fuertes competidores en la preferencia del consumidor de ese país. Por su parte, el consumidor en la Unión Europea está optando por el consumo de frutas que ellos denominan exóticas. En Argentina, la situación económica afecta a la importación de banano ecuatoriano, situación que ha sido aprovechado especialmente por Paraguay y en menor medida por Bolivia y Brasil.

Ingreso de Banano EE.UU. - U.E. - Rusia y Argentina

MERCADO	2018 (ton)	2019 (ton)	VARIACIÓN %
EE.UU.(1)	3'268.471,0	3'161.479,9	- 3,28%
UNIÓN EUROPEA(1)	4'031.087,7	3'958.121,2	- 1,81%
RUSIA(2)	851.955,60	826.868,73	- 2,94%
ARGENTINA(3)	330.420,53	323.364,76	- 2,14%

(1) Hasta agosto

(2) Hasta segundo trimestre

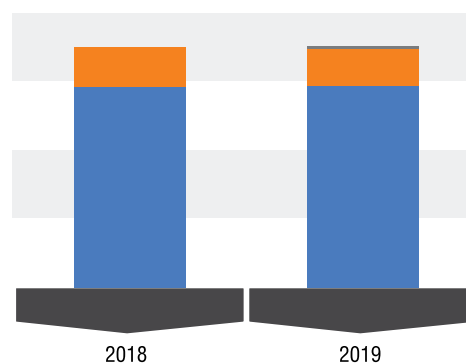
(3) Hasta septiembre

Fuente: USDA, Eurostat, TradeMapp.

Elaboración: AEBE

Exportación de banano por puerto

En cajas



■ POSORJA	-	2.680.369
■ PUERTO BOLÍVAR	58.754.401	62.982.313
■ GUAYAQUIL	203.483.167	202.135.874

Fuente y Elaboración: AEBE

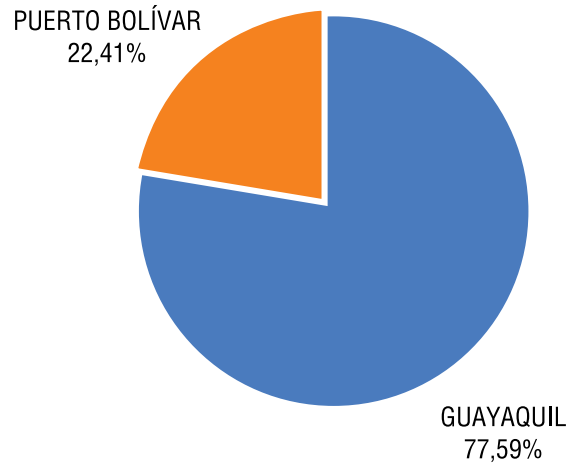
- En contrapartida a lo que sucede en Estados Unidos, Rusia, Unión Europea y Cono Sur, la importación general de banano realizada por China y Japón se ha incrementado y esto ha favorecido a nuestra fruta. Hasta agosto del 2019, la compra de banano ecuatoriano por China ha aumentado en 134,31% y en menor medida (5,25%) en Japón.

- Si bien son buenas noticias que el banano ecuatoriano está incrementado su presencia en estos dos mercados, que están a una distancia de más de 30 días, también se incrementa la presencia cada vez más intensa de banano de otros proveedores (Filipinas, Vietnam, México) aprovechando que tienen acuerdos comerciales en vigencia. Ejemplo de esto: el banano ecuatoriano tiene que pagar un arancel del 10% ad valorem para ingresar a China, mientras que Filipinas paga cero arancel. En Japón, el banano ecuatoriano paga un arancel ad valorem de 20% entre diciembre y mayo y 10% entre junio y noviembre, mientras que México paga arancel cero.

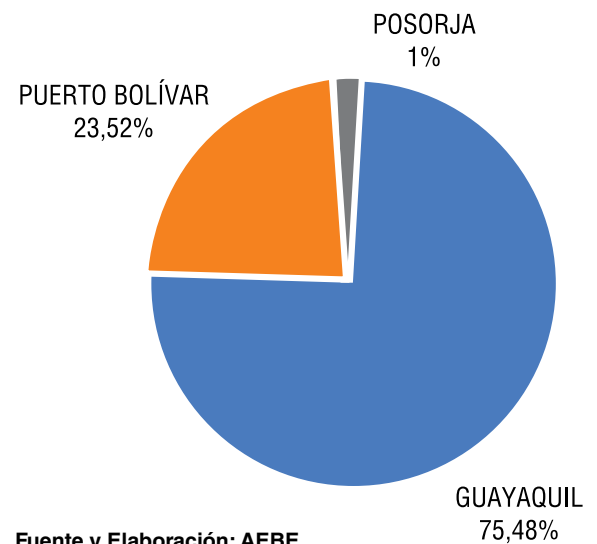
- A nivel de puertos, el 75,5% de las cajas embarcadas hasta septiembre del 2019 salen por Guayaquil, un 23,5% por Puerto Bolívar y el 1% sale desde Posorja. En comparación a igual período del 2018, se observa un crecimiento de 7,19% en el volumen que se embarca en Puerto Bolívar y la presencia de Posorja con perspectivas a seguir aumentando la cantidad de cajas embarcadas.

- En relación a las empresas navieras, MSC, Maersk Lines y Baltic Reefer han embarcado en conjunto el 56% del total entre enero y septiembre de este año. Mientras que MSC y Maersk llevan banano a los cinco continentes, Baltic Reefer concentra su operación en Rusia y los países cercanos al Mar Negro.

Estructura de los embarques por puerto En porcentaje - A septiembre 2018

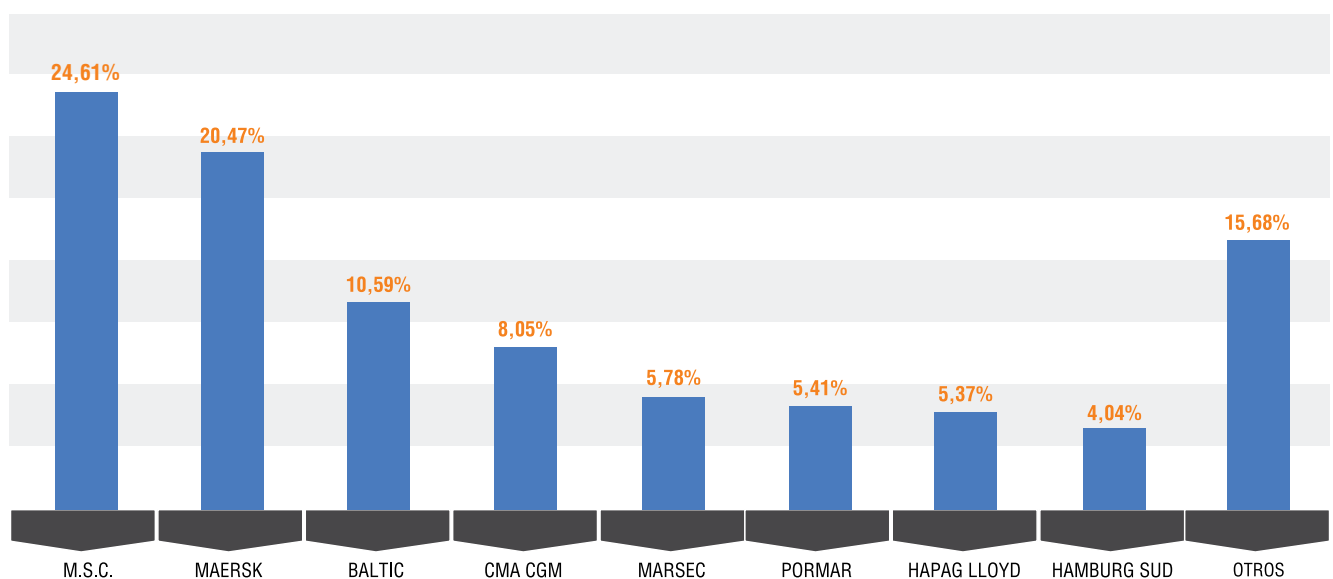


Estructura de los embarques por puerto En porcentaje - A 2019



Fuente y Elaboración: AEBE

Participación de navieras en la exportación de banano A septiembre 2019 - En porcentaje



Fuente y Elaboración: AEBE

LOS ESCENARIOS CONTRAPUESTOS

**del mercado
mundial de
banano**

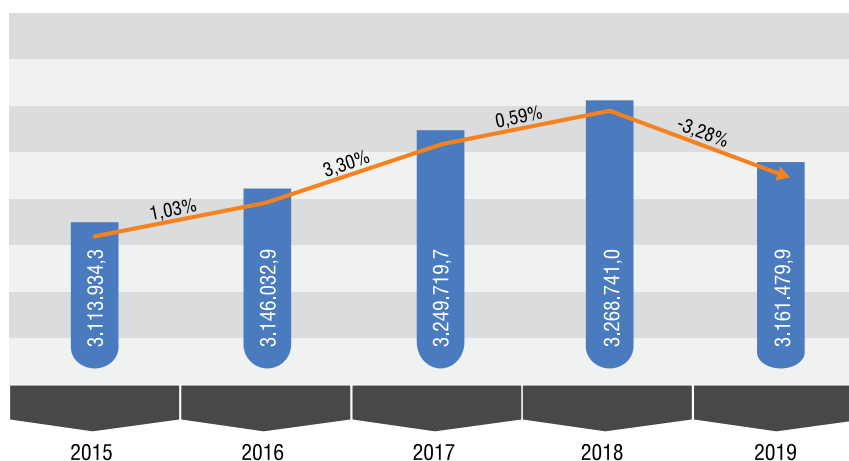
En una economía mundial que apunta, según organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional, a una recesión, el negocio mundial del banano está en un escenario muy especial: una reducción de compra en los mercados tradicionales: Unión Europea, Rusia y Estados Unidos de América. Mientras otros como China, incrementan la compra de esta fruta de manera significativa. Esto ha afectado al banano ecuatoriano que ha reducido la presencia en estos mercados e incrementa su presencia en otros.



Estados Unidos de América

Hasta agosto del 2019, el ingreso de banano a este mercado se ha reducido en un 3,28% después de cuatro años de crecimiento, generado entre otros aspectos por el incremento de compra de otras frutas como el aguacate. En este mercado, los proveedores tradicionales como Guatemala, Costa Rica y el Ecuador han reducido su presencia, mientras que México, año tras año, ingresa más banano a ese mercado.

IMPORTACIÓN DE BANANO POR EE.UU. Enero – agosto - en toneladas



Fuente: USDA

IMPORTACIÓN DE BANANO POR EE.UU POR PAÍS PROVEEDOR - hasta agosto - en toneladas

PROVEEDOR	2015	2016	2017	2018	2019	Variación 2019-2018 %
ECUADOR	614.475,70	631.191,70	415.645,60	496.285,80	489.524,00	-1,36%
GUATEMALA	1'175.818,6	1'126.640,4	1'307.470,5	1'302.361,0	1'279.798,7	-1,73%
COSTA RICA	426.060,40	558.485,10	653.784,80	594.750,20	529.761,00	-10,93%
HONDURAS	401.465,60	397.209,60	394.524,90	338.296,10	347.278,90	2,66%
MÉXICO	200.972,50	190.534,20	247.830,00	283.114,70	288.497,80	1,90%
COLOMBIA	215.317,90	168.077,40	174.623,50	184.179,80	160.145,30	-13,05%
PERÚ	41.943,10	45.758,50	44.777,10	52.533,80	57.352,90	9,17%
OTROS	37.880,50	28.136,00	11.063,30	17.219,60	9.121,30	-47,03%
TOTAL	3'113.934,3	3'146.032,9	3'249.719,7	3'268.741,0	3'161.479,9	-3,28%

Fuente: USDA

→ **Un 73% del banano** que ingresa al mercado de los Estados Unidos de América proviene desde Guatemala, Costa Rica y el Ecuador y un 20% de manera conjunta lo ponen Honduras y México.

PARTICIPACIÓN DE LA IMPORTACIÓN DE BANANO POR EE.UU 2015 - 2019

Enero - agosto
En porcentaje

PROVEEDOR	2015	2016	2017	2018	2019
ECUADOR	19,73%	20,06%	12,79%	15,18%	15,48%
GUATEMALA	37,76%	35,81%	40,23%	39,84%	40,48%
COSTA RICA	13,68%	17,75%	20,12%	18,20%	16,76%
HONDURAS	12,89%	12,63%	12,14%	10,35%	10,98%
MÉXICO	6,45%	6,06%	7,63%	8,66%	9,13%
COLOMBIA	6,91%	5,34%	5,37%	5,63%	5,07%
PERÚ	1,36%	1,46%	1,38%	1,61%	1,81%
OTROS	1,22%	0,89%	0,34%	0,53%	0,29%



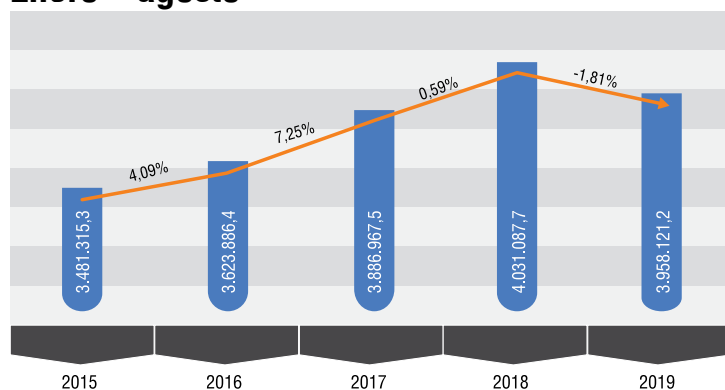
Unión Europea

Otro mercado que también, hasta agosto de 2019, ha reducido su compra de banano en 1,82% en relación a igual período del 2018.

En este caso, los principales proveedores de banano en la Unión Europea: Ecuador, Colombia y Costa Rica, han visto disminuir la llegada de esta fruta hacia ese mercado, pero es el banano ecuatoriano quien ha tenido el mayor retroceso en los primeros ocho meses de este 2019, a diferencia de otros proveedores como Guatemala que ha incrementado su presencia de manera significativa.

IMPORTACIÓN DE BANANO POR U. EUROPEA

Enero – agosto



→ El banano ecuatoriano, en los primeros ocho meses de este año redujo su presencia en 8,06% en comparación a igual período del 2019, mientras que Guatemala incrementó sus envíos en 77,53%. Un escenario de crecimiento también lo tienen Panamá y República Dominicana.

Fuente: EUSOSTAT

PRESENCIA DE BANANO LATINOAMERICANO EN LA UE

Enero - Agosto
En toneladas

PAÍS	2015	2016	2017	2018	2019	Variación 2019-2018 %
ECUADOR	976.303,90	944.180,10	1'043.971,1	1'168.055,3	1'073.932,8	-8,06%
COLOMBIA	738.566,90	818.777,40	918.787,30	902.462,20	895.971,10	-0,72%
COSTA RICA	653.022,70	752.516,20	777.550,80	837.868,10	783.744,00	-6,46%
GUATEMALA	42.055,10	65.076,40	75.354,20	73.483,00	130.454,00	77,53%
PANAMÁ	139.886,80	134.422,80	153.657,50	172.977,10	185.614,10	7,31%
MÉXICO	41.940,90	46.115,40	44.535,90	27.570,7	22.059,10	-20,00%
R. DOMINICANA	226.876,90	251.532,70	205.501,10	197.706,20	244.151,70	23,49%
PERÚ	68.395,70	78.533,30	80.716,80	90.608,3	78.527,90	-13,33%

Fuente: EUSOSTAT



RUSIA

También este mercado está presentando durante el primer semestre del 2019 una reducción de 2,94% en el volumen de banano llegado en relación a igual período del 2019. Esto llega de la mano de la disminución de banano procedente de Ecuador que ha sido de 1,96% en relación a igual período del 2018. El Ecuador es el primer proveedor de banano en ese mercado.

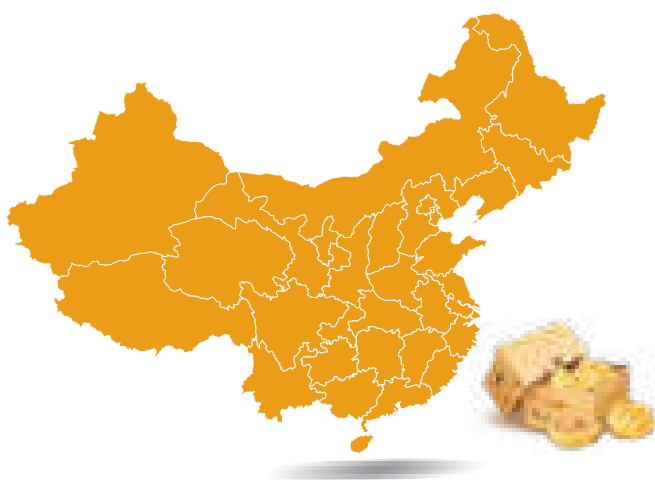
IMPORTACIÓN TOTAL DE BANANO POR RUSIA En toneladas

TRIMESTRES	2018	2019	Variación 2019-2018
I TRIMESTRE	415.766,85	426.718,15	2,63%
II TRIMESTRE	436.188,75	400.150,58	8,26%
TOTAL	851.955,60	826.868,73	-2,94%

Fuente: Trade Map

IMPORTACIÓN TOTAL DE BANANO POR RUSIA DESDE ECUADOR - En toneladas

TRIMESTRES	2018	2019	Variación 2019-2018
I TRIMESTRE	407.407,24	417.657,17	2,52%
II TRIMESTRE	418.966,24	392.506,27	- 6,32%
TOTAL	826.373,48	810.163,44	- 1,96%



CHINA

En contraposición a lo que está sucediendo con los anteriores mercados, China presenta un escenario de crecimiento que se acerca al 50% entre enero y agosto de 2019. La particularidad de este crecimiento la dan Ecuador y Vietnam, cuya fruta ha aumentado su llegada a ese mercado en más de cien por ciento, generado por una mayor demanda de fruta extranjera. No obstante de esta situación, Filipinas sigue siendo el primer proveedor de banano a China.

IMPORTACIÓN TOTAL DE BANANO POR CHINA Enero - Agosto 2017- 2019 En toneladas

PROVEEDOR	2017	2018	2019	Variación 2019-2018 %
ECUADOR	124.960,53	129.980,84	305.553,21	134,31%
FILIPINAS	448.726,88	607.755,17	711.968,25	17,15%
VIETNAM	28.399,86	97.538,20	196.298,87	101,25%
MYANMAR	-	88.056,00	62.931,50	- 28,53%
LAOS	-	-	63.313,25	-
COSTA RICA	-	3.715,88	10.251,96	175,90%
TAIWAN	14,19	52,62	32,79	- 37,68%
TOTAL	602.041,46	927.098,41	1'349.349,81	45,55%

Fuente: CHINA CUSTOMS



JAPÓN

Este mercado, a pesar de que su población joven no se ha incrementado al mismo ritmo que su población adulta mayor, ha aumentado la importación de banano, entre enero y agosto de 2019 en 1,52% en relación a igual período de 2018. El banano ecuatoriano ha experimentado crecimiento en este período pero el volumen que ha llegado a este mercado es menor a lo alcanzado en 2016 y 2017. El país que sí ha experimentado un gran crecimiento es México con un nivel cercano al cien por ciento.

PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES EN EL MERCADO DE BANANO DE JAPÓN

Enero - Agosto 2015- 2019 - En porcentaje

PAÍS	2015	2016	2017	2018	2019	Variación 2019-2018 %
ECUADOR	52.655	107.363	104.367	75.475	79.436	5,25%
FILIPINAS	564.64	502.002	528.552	572.383	557.544	- 5,59%
MÉXICO	2.686	4.348	13.041	16.779	32.368	92,91%
GUATEMALA	8.937	12.256	7.326	5.32	8.041	51,15%
OTROS	10.918	15.264	13.236	12.094	15.06	24,52%
TOTAL	639.836	641.233	666.522	682.051	692.449	1,52%

Fuente: JAPAN CUSTOMS



ARGENTINA

Este es un mercado que ha reducido también su compra extranjera de banano en un 2,14%. No obstante, esta reducción no ha sido tan significativa a pesar de los problemas económicos que afronta este mercado, porque si bien el gran perdedor ha sido el Ecuador por esta situación, el mayor ganador ha sido Paraguay que ha incrementado sus envíos en un 66%. A pesar de ello, el Ecuador sigue siendo el primer país proveedor.

IMPORTACIÓN DE BANANO POR ARGENTINA

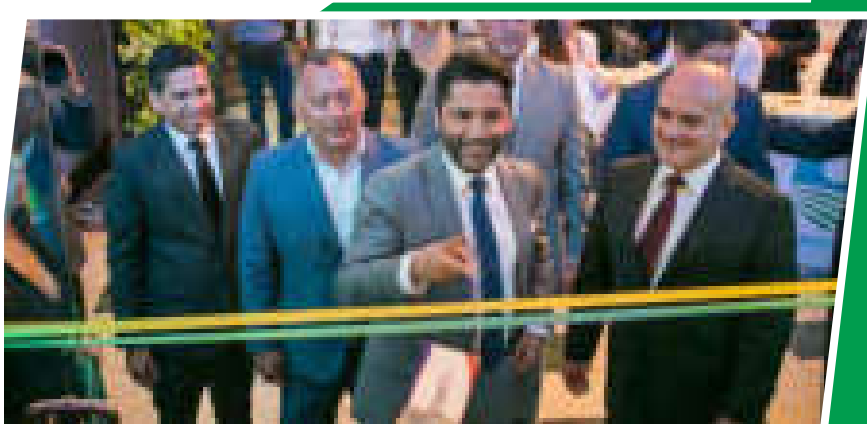
Enero - Septiembre - 2015- 2019 - En toneladas

PAÍS	2015	2016	2017	2018	2019	Variación 2019-2018 %
BOLIVIA	28.136,65	81.353,95	87.213,70	76.600,77	80.119,51	4,59%
BRASIL	19.856,38	16.835,55	8.982,96	17.025,53	17.414,49	2,28%
ECUADOR	178.638,74	164.533,64	217.510,56	203.167,02	169.107,24	-16,76%
PARAGUAY	25.197,70	37.568,70	36.949,74	33.626,94	55.889,26	66,20%
COLOMBIA	-	-	-	-	833,76	
CHINA	-	1,50	3,60	0,22	-	
TAIWAN	-	-	-	0,05	0,50	
TOTAL	251.829,47	300.293,34	350.660,56	330.420,53	323.364,76	-2,14%

Fuente: COMEX ARGENTINA

XVI CONVENCIÓN INTERNACIONAL DEL BANANO

REFLEXIÓN, ANÁLISIS Y RETOS PARA LA INDUSTRIA BANANERA



La XVI Convención Internacional del Banano reunió en tres días a analistas, dirigentes gremiales, exportadores, empresarios de la cadena de valor del sector bananero para hablar de los diferentes temas que están alrededor del mercado mundial y su incidencia, así como una visión retrospectiva de dos décadas y la forma en que ha cambiado el negocio bananero y los retos que se presentan.

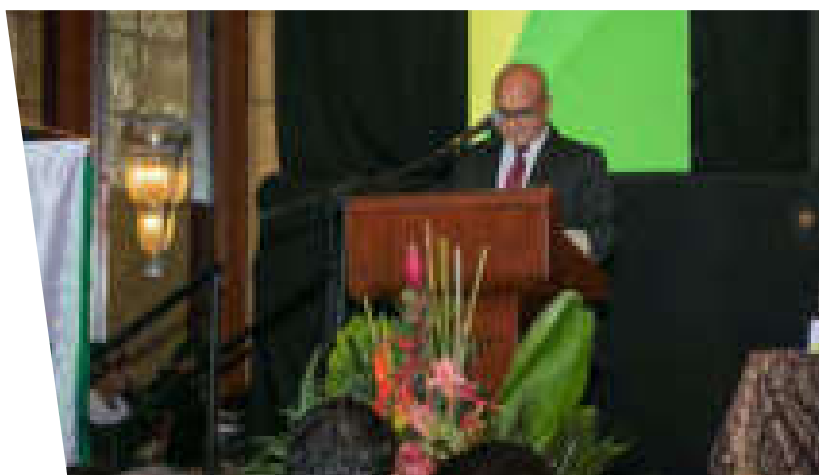


XVI CONVENCIÓN INTERNACIONAL DEL BANANO

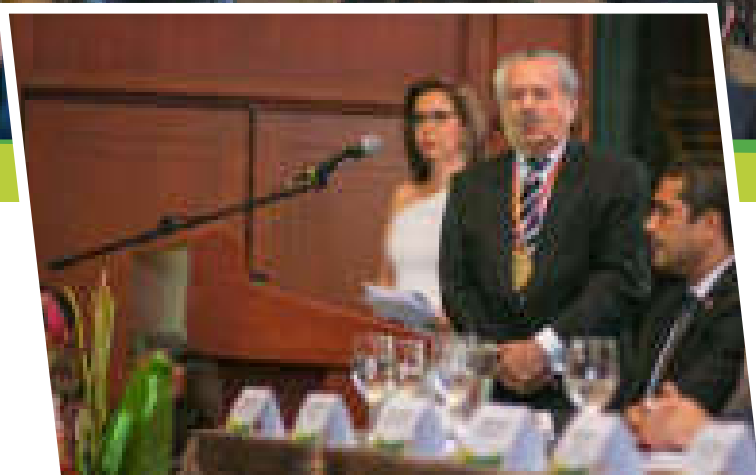
GRAN ÉXITO INSTITUCIONAL

La III Rueda de Negocios generó ventas por USD64,2 millones

2019 será recordado como el año en que se unieron dos hechos significativos: el vigésimo aniversario de existencia de AEBE y la XVI Convención Internacional del Banano. Desde la inauguración efectuada el 30 de septiembre hasta su clausura tres días después, fue una experiencia única tanto desde el aspecto comercial como académico. En lo comercial no solamente por el empeño que ofrecen las empresas en cada una de sus stands, sino por la III Rueda de Negocios que en esta ocasión alcanzó acuerdos por USD64,2 millones, superando lo logrado en años anteriores. En lo académico, por la calidad de las conferencias y mesas redondas, donde se analizaron todos los aspectos que influyen en el negocio bananero, especialmente lo relacionado con el Fusarium.



El Ing. Fabricio Espinosa, Presidente del Directorio de AEBE, durante su discurso de inauguración destacó la importancia que tiene para el negocio mundial del banano, la realización de la XVI Convención Internacional del Banano.



El señor Eduardo Ubilla Mendoza fue galardonado con la presea "Luis Noboa Naranjo", por su destacada y excelente trayectoria en el sector agrícola, especialmente bananero.



El primer Vicepresidente de la Asamblea Nacional del Ecuador, César Solórzano, entregó a nombre de la Función Legislativa, una medalla en reconocimiento a los veinte años de existencia de AEBE.



En igual sentido, se hizo presente la Municipalidad de Guayaquil, quien a través de la concejal, Ursula Strenge, entregó una medalla, reconociendo la labor realizada por AEBE durante los veinte años de existencia. La presea fue recibida por la Ing. Marianela Ubilla, Vicepresidenta del Directorio de AEBE.



La Gobernación del Guayas también se sumó a los reconocimientos que se hicieron a AEBE. El acuerdo fue recibido por el Ing. Raúl Villacrés Vanegas, Director Ejecutivo de AEBE.

Los Conferencistas Y SUS PENSAMIENTOS



Samus. Ehenest laborit emporer ferrorecat.

En los tres días que duró la XVI Convención Internacional del Banano, se presentaron 32 conferencistas que expusieron de manera individual y conjunta sus expectativas sobre los diferentes temas que presentó la Agenda del evento. A continuación sus principales pensamientos:



El Liderazgo de los empresarios y clase política en América Latina.

ROBERTO IZURIETA

Director de Proyectos Latinoamericanos de la Universidad George Washington

“El mundo está cambiando rápidamente en términos de relaciones sociales, interacciones, política y gestión empresarial y hay que adaptarse a esos cambios de tal modo que se debe lograr una congruencia entre estos mundos y entenderlos. Con los años se ha aprendido a usar el internet, pero en cuanto a la política se están dando cambios como el proteccionismo y el nacionalismo, que representan retos. Las redes sociales refuerzan la postura de la gente, minimizando el cuestionamiento y produciendo polarización y mayor nivel de conflicto expresado en la política.

Se debe creer en la capacidad de trabajo y de gestión, y continuar más allá del ruido, la conflictividad, la polarización. La producción es esencial y va a seguir creciendo, lo que demanda la facultad de adaptación y competitividad, enfocada en la capacidad de gestión. En el Ecuador, hay que reflexionar acerca de lo difícil que es pasar de años de crecimiento económica al detenimiento y más allá de quien sea electo el Presidente, los productores bananeros deben seguir produciendo para generar riqueza y empleo.”



La Guerra Comercial entre las grandes potencias y sus afectaciones a los mercados internacionales y al Ecuador.

SANTIAGO PEÑA

Ex ministro de Hacienda de Paraguay

“Según datos publicados por el Fondo Monetario Internacional, las proyecciones de crecimiento han cambiado constantemente. En julio del 2018, se creía que el ritmo de crecimiento era estable con aproximadamente el 4% a nivel mundial. Sin embargo, los datos de octubre del mismo año no fueron lo que se proyectó y desde entonces se mantiene en el 3,7%. En enero de 2019 hay una recesión con caída. En julio se realizó una nueva proyección, evidenciando que los países están revisando periódicamente sus datos y están debatiéndose entre desaceleración o recesión, ya que el escenario no muestra una economía que pueda ofrecer esperanzas de crecimiento en los próximos años.

El panorama no es alentador con una economía como la de Estados Unidos en desaceleración, con un cambio negativo de la curva de rendimiento y una probabilidad del 70% de que entre en recesión. Alemania contrayéndose tras diez años de crecimiento económico. China con un crecimiento débil en su producción, ritmo que no se ve desde el 2002. Hay que mirar los procesos de transformación productiva, de mejoras de políticas públicas. Para el Ecuador, el desafío es mejorar su política fiscal que implica el control del gasto público. Además, se debería establecer una política monetaria independiente para promover competitividad y crear ejemplo”



Ecuador - China una relación ganar - ganar.

CHENG FENG

Consejero Económico y Comercial de la Embajada de la República Popular China en el Ecuador.

“La producción y exportación de banano ha fortalecido el crecimiento económico de este país en cuanto a generación de divisas. El banano juega un papel fundamental en las relaciones bilaterales en materia económica comercial entre el Ecuador y China.

Dos sugerencias para aumentar la exportación del banano ecuatoriano a China:

- La identificación de clientes. A medida que se desarrolla el nivel de vida en China, cuya población es de ingresos medios, que se traduce en buen poder adquisitivo, mayor es el consumo haciéndolo un mercado atractivo. El Ecuador no sólo debe identificar clientes sino dirigirse a los de alto gama.

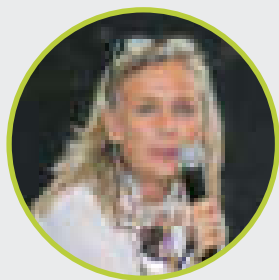
- Buscar el canal adecuado para la venta, considerando el e-commerce y la presencia en exposiciones, ferias.

Entre los resultados de relaciones bilaterales entre el Ecuador y China cabe mencionar que hay una relación exitosa como una asociación estratégica integral. El Ecuador es un socio importante en América Latina y El Caribe. China ha sido el principal financiador del Ecuador en la última década, ha realizado importantes inversiones tanto para el crecimiento económico como para el desarrollo social del país. Actualmente cerca de noventa empresas chinas están operando en el Ecuador, en el sector petrolero, eléctrico, minero, de transportes”

MESA REDONDA



LOS BENEFICIOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO: LAS EXPERIENCIAS DE PERÚ, CHILE, UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR.



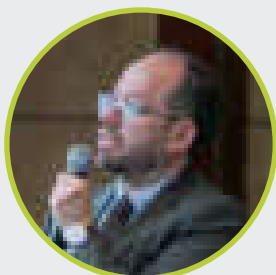
MARIANNE VAN STEEN

Embajadora y Jefa de la Delegación de la Unión Europea en el Ecuador.

“En 2012 entró en vigor el acuerdo comercial con Colombia y Perú que ha significado un impacto positivo para el sector agroalimentario, ya que desde esa fecha a la actualidad se ha dado un incremento del 35% en las exportaciones de cada país para la UE. El Ecuador lleva dos años con dicho acuerdo y las estadísticas ya reflejan resultados positivos para las exportaciones con

un incremento del 11%. Los índices demuestran un incremento en la demanda de banano latinoamericano en el mercado europeo. En el 2010, la UE importó 3,5 millones toneladas de banano mientras que en el 2018 fue de casi 5 millones de toneladas. A pesar de los resultados positivos del Acuerdo, también hay desafíos para el Ecuador:

- Buscar acuerdos comerciales con nuevos socios.
- Prevención en la propagación de plagas y enfermedades en las plantas.
- Prevención de enfermedades fitosanitarias cumpliendo las normas establecidas que serán cada vez más estrictas.
- Control y trazabilidad en los productos exportados.
- Respeto con las normas laborales y ambientales”



DIEGO CAICEDO

Viceministro de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador.

“Algunos indicadores del 2018 señalan que el Ecuador supera la tasa del 9% de crecimiento promedio de exportaciones de América Latina dentro de la región con un nivel de 13%. Con respecto a la balanza comercial en el período de enero a julio de 2019, cabe destacar que se mantiene la estructura. Hay un déficit estable en la parte no petrolera que bordea los USD2.512 millones, cifra similar a la del año anterior pero con expectativa de alcanzar volúmenes interesantes. Alrededor del 57% de las importaciones que hace el Ecuador corresponden a materias primas y bienes de capital. Los acuerdos comerciales no solamente in-

cluyen componentes de bienes sino de servicios y de inversión extranjera. El Ecuador está enfocado en promover una agenda comercial fuerte como Alianza del Pacífico, fortaleciendo el proceso de integración.

La agenda comercial tiene una estructura conceptual a partir de la menda. El Ecuador debe buscar nuevos nichos para la exportación, discutir sobre competitividad y productividad, fomentar la inversión extranjera, considerando la diversificación de empleo y la transferencia tecnológica”



LUIS TORRES

Presidente Ejecutivo de PROMPERU.

“En el 2002 hubo un amplio acuerdo comercial mediante el cual se establecieron políticas de Estado, entre esas el cambio del Ministerio de Industrias y Comercio por uno orientado netamente a comercio exterior y turismo llamado MINCETUR, que lidera los acuerdos comerciales y los procesos de desarrollo y promoción de comercio exterior peruano.

Perú además desarrolló una alianza público-privada con el sector empresarial que favoreció a que muchos de los trabajos que se hicieron a nivel del Ministe-

rio de Comercio Exterior fueran destinados a fortalecer las capacidades de los gremios empresariales para que sean autosostenibles en el futuro y apoyen a la agenda de desarrollo y promoción de las exportaciones. El año 2018 fue un año récord de exportaciones para Perú impulsado principalmente por las exportaciones de valor agregado, posible por la red de acuerdos comerciales. Cabe mencionar que el Perú tiene más de 21 acuerdos de libre comercio con aproximadamente 54 países que cubre el 95% de las exportaciones de valor añadido”



ANGÉLICA ROMERO

Directora de Asuntos Económicos Multilaterales de la Subsecretaría de Economías Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores en Chile.

“Dentro de los beneficios que se obtienen al ser parte de acuerdos comerciales se puede mencionar que se establecen reglas claras que generan predictibilidad en las transacciones internacionales, acceso preferencial a los mercados internacionales, aumento en la participación de las exportaciones mundiales, aumento de inversiones recíprocas en países con acuerdos vigentes, mejora de la imagen país y de su atractivo para inversionistas extranjeros.

Chile tiene 28 acuerdos de libre comercio que llegan a 68 economías y, según

cifras de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI), equivale a 8% del PIB mundial. La diversificación de la canasta exportadora, la creación de mayor empleo directo e indirecto, la mayor oferta de bienes y servicios extranjeros, y una mayor libertad económica y desarrollo humano son algunos beneficios de los tratados de libre comercio. Actualmente, Chile y el Ecuador tienen suscritos los Términos de Referencia que guiarán el proceso de negociación del acuerdo libre de comercio. A la fecha se han realizado tres rondas de negociaciones.”



Análisis de la Producción y Tendencias de Mercado de Banano y Otras Frutas

THIERRY LESCOT

Centro Internacional de Investigación Agronómica y de Cooperación para el Desarrollo Sostenible de las Regiones Tropicales y Mediterráneas, CIRAD.

“El Ecuador representa el 33% del total de la exportación mundial de banano que corresponde a 20 millones de toneladas. Entre los principales importadores del banano mundial, se encuentra la UE con el 33% como el mayor importador de la fruta, seguido por los Estados Unidos de América y Canadá con el 25%.

Después del Acuerdo entre la Unión Europea y varios países de América Latina, se estanca el crecimiento de exportaciones de los estados de África, Caribe y Pacífico (ACP), manteniendo desde el

2010 una estabilidad en 1 y 1,2 millones de toneladas. Los países ACP se reunieron en septiembre del 2019 para demandar a la UE que detenga la reducción del arancel aduanero, instaurar un mecanismo de regulación y vigilancia del mercado europeo y desarrollar programas de apoyo al sector bananero.

En cuanto al Reino Unido, los principales proveedores de la fruta son Colombia, Costa Rica y el Ecuador”

LAS DOS ÚLTIMAS DÉCADAS DE LA CADENA PRODUCTIVA DE BANANO EN EL ECUADOR Y SU PROYECCIÓN AL 2025”.



JORGE ENCALADA

Productor bananero

“Hace veinte años, las afectaciones del Fenómeno de El Niño y la dolarización dieron pie a cambios y a nuevas tendencias de mercado, producción y comercialización. Desde el sector naviero se dieron cambios también en el tipo de transporte de las frutas que permitieron acercamientos a nuevos mercados, pasando de ser productores a ser productores-exportadores. Actualmente hay más participantes en la cadena exportadora de la fruta. En los últimos años se ha incrementado el tamaño del mercado y, con ello, los requisitos y trámites, lo cual está encareciendo

los costos de producción. Esto ha dado la oportunidad de que nuevos participantes competidores empiecen a tener más cabida. Lograr un costo eficiente y con mayor productividad por hectárea, es uno de los retos que tiene el sector en el país. En los siguientes años, los participantes de la cadena deben integrarse, incluyendo al Estado, para evitar que riesgos de plagas ocasionen pérdidas en la producción. El sector necesita apoyo para que puedan acceder a más mercados con menores costos y sin barreras arancelarias”



IVÁN WONG

Gerente de Unión de Bananeros del Ecuador S.A.

“El crecimiento en torno a las exportaciones de la fruta es representativo considerando que en 1997 se registraron 127 mil hectáreas, mientras que para el 2018 la cifra alcanzó las 178 mil hectáreas. Actualmente hay aproximadamente 280 compañías activas exportadoras de banano. La exportación se concentra en Europa, disminuyendo en los Estados Unidos de América y creciendo en Medio Oriente y Asia. El principal cambio que se ha dado es la diversificación de los mercados de banano. El Ecuador estaba concentrado en los mercados de Europa mediterránea y los Estados Unidos; pero hoy en día la logística, disponibilidad y acceso a las líneas navieras comerciales, ha permitido a cada uno de los actores de la cadena de exportaciones llegar a otros países. Actualmente, la exportación

de banano ecuatoriano llega a no menos de 79 países. El banano es el principal producto agrícola de exportación y genera un alto impacto por la generación de valor, divisas y de empleos directos e indirectos, siendo una actividad donde hay varios actores y participantes. La proyección al 2025 es difícil precisar, pero se cree que la producción ha trascendido, productores y exportadores han empezado a trabajar en conjunto, basados en lo que quiere el mercado y han apuntado a diferenciarse considerando que se enfrentan al enigma de las certificaciones. Se deben aprovechar las ventajas del mercado y continuar creciendo, no solo en volumen, sino en fortalezas del negocio, producción, cadena de valor y operaciones logísticas y formas de comercializar”



JUAN PALOMEQUE

Analista naviero.

“El sector naviero, como otros de la cadena de valor, ha pasado por cambios importantes en la forma de transportar la fruta. En el 2007, el 82% de la carga iba bajo cubierta y el 18% sobre cubierta, es decir en contenedores. Actualmente, el 19% va bajo cubierta y el 81% sobre cubierta. Los cambios permitieron democratizar la exportación que antes era sólo potestad de cuatro a seis compañías, ahora han proliferado los exportadores. Los principales actores navieros que poseen el 63% del mercado son MSC (27%), Maersk (23%) y CMA CGM (13%). Según expertos, muchos de los barcos dejaron de transportar carga de-

bido a las drásticas medidas con relación a la emisión de sulfuro y al contenido del combustible. Pero hay alternativas, aunque significan la elevación del costo del flete, como el uso del gas licuado, filtros para búnker y el uso de un nuevo tipo de combustible con bajos contenidos de sulfuros. En cuanto a la transportación sobre cubierta, se debe considerar la vida útil de los productos y los controles de contaminación. Con contenedores el proceso de entrega de alimentos es más largo por lo que el tiempo de vida útil en percha es corto.”

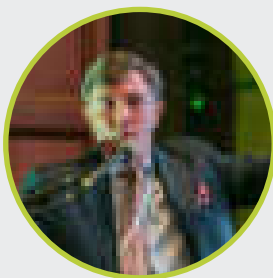


DAMIÁN BAEZA

PROCARSA

“La producción de papel en Latinoamérica representa el 5% de producción mundial. Asia seguido por Europa son las regiones de mayor consumo. El consumo se debe en su mayoría a la industria de empaques y embalaje. En el Ecuador, el 77% del papel se utiliza básicamente en la elaboración de cajas de cartón para la exportación de banano. El mayor consumo per cápita se da en Norteamérica con 200 kilos por persona seguido por Europa con 135 kilos. El estado de la economía ecuatoriana se ve reflejado directamente en el consumo de papel. El Ecuador consume 47 kilos por persona, pero si se excluye de este monto el volumen destinado a la exportación, la cifra baja drásticamente. Entre los cambios ocurridos en la industria cartonera, se puede mencionar que hoy en día el personal es capacitado con formación en

la industria del papel. Antes, los papeles eran pesados mientras que actualmente hay variedad de gramaje. Las plantas industriales estaban diseñadas para producción en masa, pero actualmente el tamaño de lote de exportación es menor por las nuevas solicitudes de variedad. Entre los desafíos para este sector se considera necesaria la integración de la cadena de suministros. La industria de papel y cartón depende prácticamente de la cadena de banano por lo que se debe pensar en un objetivo común de cómo mejorar. De igual manera, se debe optimizar la utilización de los recursos y contar con un empaque eficiente. En términos de sustentabilidad, se debe exigir que los bosques de donde se obtiene el papel cumplan con ella.



FERNANDO TORRES

AIFA

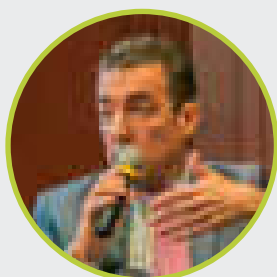
“La evolución del sector de la aerofumigación ecuatoriana se enfoca en tres ejes principales: el buen control de la sigatoka negra a costos razonables y con menor impacto ambiental. Y, basado en cuatro factores de los cambios a implementar principalmente en cuanto a equipos e infraestructura, productos, soluciones tecnológicas y al ámbito regulatorio. En cuanto a equipos, específicamente, ha habido una mejoría en la capacidad operativa. En el 2010 había un déficit de aviones para atender a todas las plantaciones que se riegan desde avión. Actualmente son aproximadamente 129, de las cuales 79 son a turbina, 52 Cessnas y 6 helicópteros.

Hoy en día hay pocas moléculas disponibles y severas regulaciones nacionales e internacionales.

En lo que respecta a las soluciones tecnológicas, la aerofumigación se realizaba mediante referencias terrestres, placas fijas o bandereros móviles. Desde 1995 se incorpora tecnología GPS y el flujo automático inteligente. Desde el

año 2010 se agrega la tecnología del sistema de apertura y cierre automático de válvula minimizando el desperdicio casi a cero. Antes no se identificaban áreas sensibles. Hoy en día se las identifica y además se lleva un registro de que no son invadidas.

En cuanto a las regulaciones ambientales también se han dado cambios. La Aviación Civil tiene la regulación RDAC 137, que actualmente está reforzada con temas ambientales. Otro cambio que se dio fue la aparición de las certificadoras como Rain Forest Alliance, WWF, FareTrade. En lo local nace Agrocalidad como organismo técnico y regulador. En el 2008, con la nueva Constitución Política se toman en cuenta los derechos de la naturaleza con regulaciones ambientales y laborales, además de un nuevo reglamento de saneamiento ambiental agrícola.



JOSÉ ANTONIO CONTRERAS

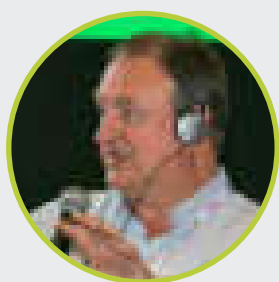
CONTECON

En los años 2007 y 2008, hubo cambios positivos desde el punto de vista del transporte que llevaron al puerto a situaciones fuertes para poder dar servicio a gran parte del sector exportador de banano que contempla el 75% de la región cercana a la ciudad. Hay dos hitos fundamentales que se han dado y que van acompañar el futuro del sector ba-

nanero. El primero es el dragado al canal de acceso, fundamental para el sector portuario y exportador de banano, y el segundo, es que la provincia de El Oro haya concesionado su puerto, pues la operación de las instalaciones portuarias estatales por parte de privados es fundamental para adaptarse rápidamente a los requerimientos de los clientes.



EXPERIENCIAS DE MANEJO E IMPLEMENTACIÓN DE MEDIDAS DE BIOSEGURIDAD FRENTE A FUSARIUM RAZA 4 TROPICAL.



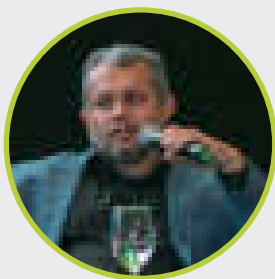
ALTHUS VILIOJEN

Departamento de Fitopatología Stenllenbosch

“Esta enfermedad se la encontró en Colombia, lo que ha causado preocupación en Latinoamérica y alrededor del mundo debido al alto impacto que su propagación tendría en la industria y a las altas posibilidades de que ocurra. En China donde también se produce banano, la presencia de la enfermedad redujo su producción de 120 mil a 60 mil hectáreas en cuatro años. Cuando se advirtió del impacto de este patógeno, se dijo que se debían tomar fuertes medidas pero no se tomó en cuenta la recomendación, por lo que tres años después se perdieron 18 millones de dólares de inversión. En el Ecuador hay grandes plantaciones y se advierte que si se ven síntomas sospechosos se debe reportar a las autoridades competentes. Hay consideraciones

importantes en el control de la plaga que son la detección del patógeno, el plan de bioseguridad y la resistencia al fusarium. En materia de bioseguridad hay desafíos, entre las que se pueden mencionar la dificultad y la falta de preparación para responder y controlar la enfermedad sumado al compromiso inadecuado de los interesados. Es importante lograr el apoyo político y la financiación para tomar las medidas pertinentes. Una vez introducida la enfermedad no se puede erradicar y pasa años en el suelo. No es un hongo que discrimina, afecta a todas las hectáreas.

Es importante trabajar con autoridades regulatorias y científicas para que asesoren en materia de la enfermedad”



MAURICIO MADRIGAL

Consultor

“Hay que centrarse en el tema de bioseguridad y tener presente que el fusarium se mueve entre las fincas fácilmente a través de la ropa, zapatos, maquinaria agrícola, agua, insectos, entre otros. Dentro de las medidas de bioseguridad que se deben tomar respecto a la enfermedad, se encuentran la exclusión y prevención, detección temprana, erradicación temprana y cuarentena.

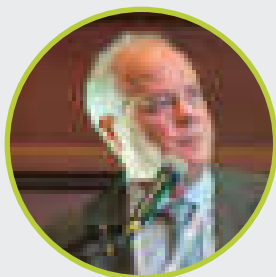
En las fases de prevención y exclusión, se debe incluir al Gobierno y autoridades sanitarias, ya que son quienes deben

liderar el ejercicio aplicando normas de desinfección y trabajar en el Manual de Bioseguridad para todos los productos. Además, se deben controlar y desinfectar las entradas en fincas, marcar la trazabilidad de las personas, segmentar las fincas para que en caso de infección, sea fácil la prevención y evitar la propagación.

Es importante implementar programas permanentes de capacitación donde se involucren a todos los que participan en la industria.

La gestión del agua es otra medida a considerar para evitar la contaminación. Una alternativa es el uso de un sistema de desinfección o el acceso a pozos profundos. La prevención de inundaciones es fundamental manteniendo los diques

en buen estado. La detección temprana es importante por lo que deben coordinar inspecciones para detectar las plagas a tiempo. Finalmente, el área a erradicar y la cuarentena dependerá del nivel de contaminación en la zona.”



DANILO ROMÁN

Consultor

“Es importante ver la dimensión del problema y cómo darle sostenibilidad al negocio pues el éxito se alcanza con monitoreo constante, identificación temprana y erradicación inmediata. Los cuatro pilares frente al F4T son la contención, prevención, administración y sostenibilidad. Hay que pasar de la teoría a la práctica. Hay protocolos e informes y es momento de decidir qué se va hacer, aprendiendo de los errores de otros países. La industria bananera latinoamericana está décadas más avanzada en conocimientos, recursos tecnológicos y humanos. Parte de las tareas prioritarias para el sector, considerando las plagas, son la

introducción y adaptación de los clones tolerantes y/o resistentes GCTVC 218, GCTVC 4. También la implementación de un programa centralizado de capacitación enfocado exclusivamente a la efectiva identificación de los síntomas iniciales. Además, la realización de un muestreo único, sistemático y diligente de la presencia del patógeno en todas las regiones. Otra tarea es la elaboración de un protocolo unificado de comprobación y erradicación inmediata y un sistema centralizado de seguimiento, divulgación y documentación del avance del patógeno.”



CARLOS MUENTES

AGROCALIDAD

“Afortunadamente, en el Ecuador las estrategias de prevención contra el Foc R4T se adoptaron desde el año 2011. Se establecieron requisitos fitosanitarios para la importación de materias in vitro de plantas. Es así que se establecieron requisitos que incluían certificados de laboratorio que indique que estas plantas vienen libre de este patógeno.

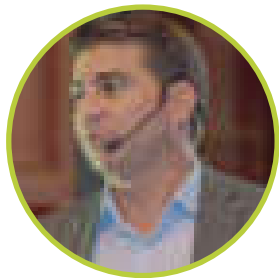
En el 2014 se establece mediante Acuerdo Ministerial 412, el Plan Nacional de Contingencia donde se toman decisiones de carácter fitosanitario. Una de ellas fue la Resolución 145 que obliga la desinfección de contenedores que ingresan al país. Actualmente se desinfectan más de medio millón de contenedores. De igual manera, a través de la Resolución 222 se toma la medida de desinfección de calzado de pasajeros en aeropuertos de vuelos internacionales.

Se han dado una serie de regulaciones desde el 2017 a la fecha que han dispuesto acciones como la conformación del Comité Interinstitucional de Trabajo para la prevención del ingreso de Foc R4T. También se decidió realizar la desinfección de calzados

de pasajeros y tripulantes en puertos marítimos y terminales portuarias del país. Además, los organizadores de eventos agrícolas deben notificar a la autoridad la nómina de asistentes para que se tomen medidas de prevención del ingreso de la plaga en aeropuertos.

El Plan Nacional de contingencia permite revisar las medidas de fitosanitarias en puertos, aeropuertos, pasos fronterizos y a nivel de fincas.

Una de las medidas que se toman en la zona de exclusión comprende cercar los cultivos ya sea mediante la colocación de puertas, cerramiento de finca, barrera viva, alambres de púas. En las zonas de separación se han implementado rodiluvios y pediluvios como medida de bioseguridad. Además, se está realizando la desinfección con amonio cuaternario y se ha implementado también el uso de calzado exclusivo. En las zonas de cultivo también se han incorporado pediluvios que lo separen de las zonas de empaque.”



LA SOSTENIBILIDAD DEL SECTOR BANANERO DE ECUADOR.

XAVIER LAZO

Ministro de Agricultura y Ganadería del Ecuador

“Como país hay potencialidad para que cada rubro estratégico del sector tenga un mayor índice de sostenibilidad. El Ecuador es un país que tiene asegurada la segunda compra y por eso hay que entender que se debe ser más estratégicos y hacer las primeras compras de manera inteligente.

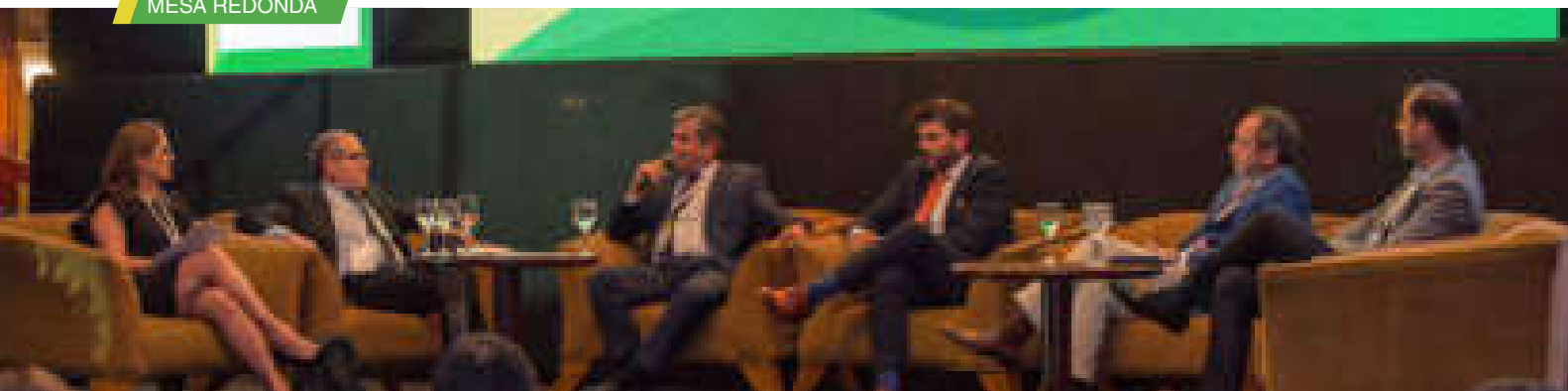
En el caso de banano, sólo el hecho de la degradación de los péptidos ya marca una diferencia pues la reducción del tiempo de transporte permite alcanzar mercados distantes y mayor vida en percha, disminuyendo las pérdidas del productor. La primera compra se definen por características que permiten al productor y organización brindar un concepto, y en ese sentido el país avanza hacia una industria que produce la fruta perfecta.

El comercio de banano representa el sustento de alrededor del 17% de la población económicamente activa. La composición de productores a nivel nacional se divide de la siguiente manera: 61% con extensiones de 0 a 30 hectáreas; el 25% con áreas de entre 30 a 100 hectáreas y los grandes productores con extensiones superiores a 100 hectáreas corresponden el 15%.

Como política de Estado se está refrescando la visión de sostenibilidad en los pequeños y medianos productores. Se quiere fomentar, en el marco de sostenibilidad, unos mayores niveles de competencias para los pymes.

En el sector bananero, los precios de sustentación sirven de referencia, pero más allá de tener un marco de trabajo claro, se debe abordar con pragmatismo la competitividad y la productividad. Cuando un agricultor no puede acceder a una línea financiera especializada es mejor abstenerse. Como sucede por ejemplo con el cacao, caso en el que no son suficientes tres años de gracia ya que se necesitan cuatro años, de los cuales dos años son de gracia total y los otros dos de gracia parcial, lo que mejora el flujo y genera más liquidez, pero se debe evolucionar a un mejor diseño a través de la banca pública. Existe la posibilidad de motivar el financiamiento de activos fijos e infraestructuras de los productores, corrigiendo problemas que afectan al cambio climático como el excesivo consumo de agua en las plantas de empaque.”

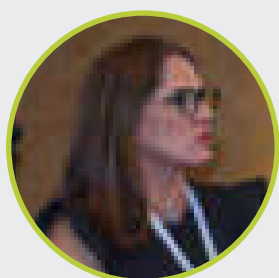
MESA REDONDA



LAS MEJORAS EN LA INFRAESTRUCTURA PORTUARIA Y SU INCIDENCIA EN EL FLETE NAVIERO PARA LAS EXPORTACIONES DE BANANO DEL ECUADOR.

ILIANA GONZÁLEZ

Director Ejecutivo de ASOTEP

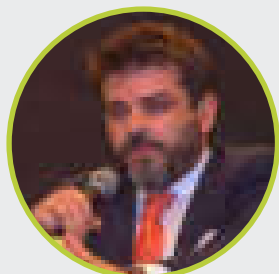


“En el Ecuador no hay monopolio portuario gracias a inversiones que rondan los USD330 millones, cuya cifra se espera incrementar a USD427 millones para el 2021. El enfoque de inversiones a nivel portuario ha tenido siempre el propósito de que la nave busque la carga recorriendo menos distancias para reducir costos

para importadores y exportadores. En ese enfoque, los miembros de Asociación de Puertos Privados han trabajado los últimos diez años y con mayor impacto en sus inversiones en los últimos tres años. Competitividad y competencia son factores fundamentales para el comercio exterior, en especial para el sector

bananero. ASOTEP con el apoyo de la administración del gobierno local impulsó el dragado del canal de acceso. La obra está por finalizar en los próximos días, lo que permitirá a los buques de tráfico internacional navegar en cados desde 12,50 metros a 13 metros con beneficio de marea. Esto es importante no solamente para las líneas navieras sino para el comercio exterior del Ecu-

ador y para las exportaciones. Por cada centímetro adicional de calado que se hacen, se pueden cargar 40 toneladas más en cada buque, lo que va a permitir que los buques que están ingresando hoy a Guayaquil tengan un promedio mínimo mayor de carga de casi un 40%, algo que depende también del tamaño de las naves.

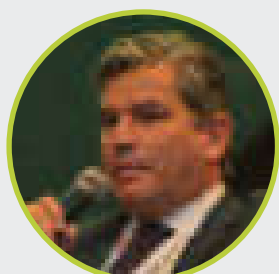


JUAN PABLO TRUJILLO

CONTECON

“El sector portuario se enfrenta a una situación interesante como es el desarrollo del canal y calado que permiten una capacidad mayor. La realización del dragado y que el Municipio haya establecido ese proceso de desarrollo para la ciudad, pone al Ecuador en un nivel de competitividad frente a todos los puertos con los que negocia. Hay iniciativas que hacen más competitiva a Guayaquil, como la del puente, el viaducto sur, entre otras. Estas iniciativas buscan garantizar que los costos logísticos se reduzcan en un mercado donde es difícil reaccionar con precios cambiantes de combustible. Dicha incertidumbre afecta la expectativa y representa un impacto para el sector, por lo que hay que establecer los procesos necesarios

en toda la cadena logística identificando cómo se puede ser más competitivos. También hay que pensar en ayudar a generar mayor flexibilidad a los sectores a través de la sostenibilidad. Es determinante que se tomen iniciativas sanitarias para poder garantizar la competitividad en los retailers de Europa o Estados Unidos de América, que están dispuestos a pagar más a cambio de credibilidad. El sector bananero representa el 75% de la exportación de Ecuador y es naturalmente el mayor generador de divisas. En este sentido, el principal enfoque debe estar encaminado hacia un desarrollo cooperativo de punta a punta.”



XAVIER MOREIRA

CMA CGM

Es importante resaltar que el Ecuador está dando pasos grandes en el sector portuario, lo que lo está poniendo en un nivel de competencia internacional. Si bien es cierto que los puertos de Guayaquil por mucho tiempo se destacaron por tener capacidad para atender toda la carga, la realidad es que la competencia no solo se puede medir por la capacidad de almacenamiento que tiene un puerto o por las grúas, sino también por la capacidad de sus muelles. En el Ecuador no hay un monopolio portuario sino una franca competencia. El desarrollo del sector trajo más inversiones al país y aceleró la obra en el canal de acceso. Durante años se realizaron diversos estudios sin resultados que permitieran avanzar en la obra, hasta que llegó un competidor al mercado y se aceleraron las decisiones para que hoy el puerto de Guayaquil pueda competir contra lo que DP World está haciendo.

La ventaja de Guayaquil es el hinterland que ha evolucionado ya que, si bien las cargas están más cerca de la ciudad, en un futuro podrán desarrollarse en otros puntos. Actualmente hay una franca competencia que va a ser favorable tanto para las navieras como para los exportadores. El nivel de servicio que van a brindar los puertos va a ser superior. La atención a los planes ambientales también aumentará. A nivel país, el sector marítimo ha tenido una transformación portuaria positiva enfocada en mejorar la infraestructura, tecnología y rutas navieras, pero hay dos factores en los que está enfocada la industria. El uno es la transformación digital y el otro es la transformación energética, considerando los acuerdos que se han firmado con otras partes del mundo en relación con la sostenibilidad del medio ambiente.”

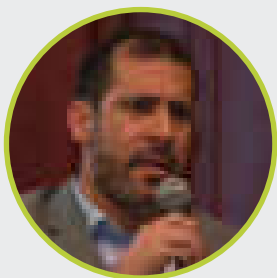


CHRISTIAN ELTE

Gerente de Mediterranean Shipping Company.

“La aparición de DP World ha forzado el incremento de la actividad en los otros puertos en muchos aspectos: infraestructura, la calidad de los servicios, el dragado. La mejora en la infraestructura portuaria no incide directamente en el valor del flete. Hay factores a considerar como por ejemplo el valor del combustible. Los exportadores se han visto beneficiados en los últimos años, sin

tener que hacer grandes inversiones en la infraestructura portuaria gracias a la competencia. Es positivo que entren participantes en el sector naviero, portuario y de transportes porque va a forzar a que todos sean más eficientes y con un beneficio no solamente en el precio sino con una mejora en los servicios que ofrecen todos.”



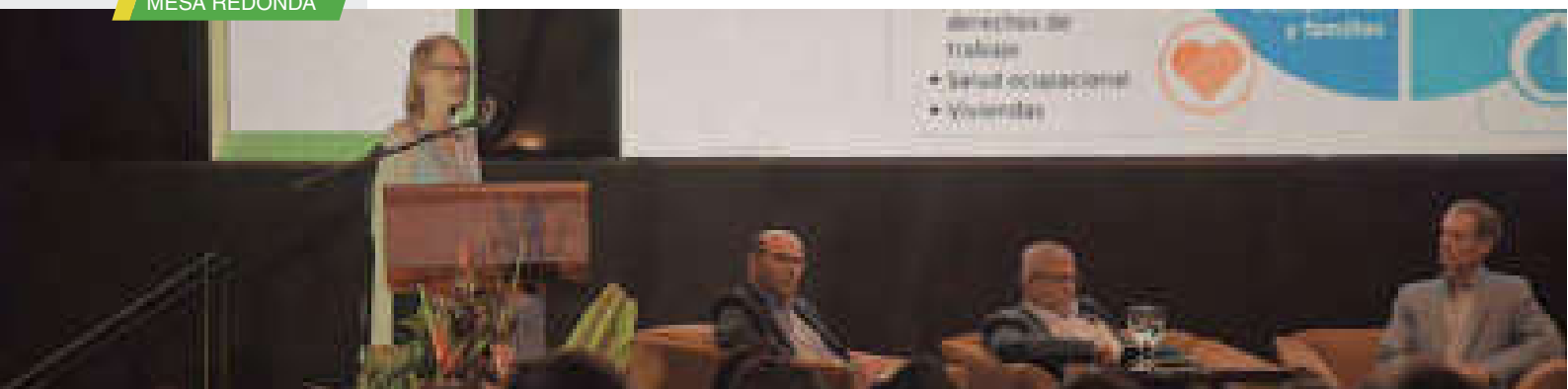
JOHAN BACIGALUPO

MaerskLines

“El Ecuador compite con Colombia y Perú por lo que es importante ponerse al nivel con puertos de Posorja y Guayaquil. Maersk apoya la libre competencia porque incentiva al desarrollo de los países. En ese sentido, el puerto de aguas profundas de DP World en Posorja, ha significado beneficios para todos los participantes de la cadena logística. El Ecuador compite en la costa oeste de Sudamérica con Colombia y Perú, países que se están desarrollando rápidamente con políticas econó-

micas claras, políticas agropecuarias, entre otras, y que además, están avanzados en cuanto a infraestructura portuaria. Por este motivo, es importante que el país se ponga al nivel de ellos. Lo que ha pasado en Posorja y que está pasando ahora con el canal de acceso a Guayaquil, son noticias positivas. Los barcos seguirán pasando por Guayaquil por lo que aún se requiere más competitividad. El tamaño de los barcos seguirá creciendo y hay que prepararse en esto para el futuro.”

MESA REDONDA



EL PAPEL DE LAS CERTIFICACIONES EN LA MEJORA DE LA SOSTENIBILIDAD Y BIOSEGURIDAD DEL COMERCIO MUNDIAL DE BANANO.



JOSÉ MADRIZ

FairTrade

“El comercio justo es un modelo comercial que pone en el centro a los seres humanos y la sostenibilidad social, económica y ambiental de las sociedades. El comercio justo está integrado por dos pilares: el primer 50% del sistema co-

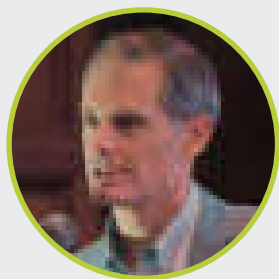
mún que son las iniciativas nacionales que promueve el comercio nivel de Europa, y el otro 50% que son las redes de productores a nivel mundial. La Coordinadora Latinoamericana y El Caribe de pequeños productores del comercio jus-

to que representa a los pequeños productores y trabajadores del comercio justo está integrada por coordinadores nacionales.

Esta exporta el 85% del comercio justo del mundo. En Latinoamérica cuenta con una red de banano en nueve países. Hay 40 mil hectáreas cultivadas, 12 mil pequeños productores trabajando en banano y 6 mil en la Red de Trabajadores CLAC; son más de 84 organizaciones de pequeños productores y exportan 516.813 toneladas de banano desde América Latina y El Caribe.

El 64% del comercio justo sale de Latinoamérica y el 98% del banano de comercio justo proviene de la región. El desarrollo sostenible requiere de inversión. Los principios que sustentan el

comercio justo se basan en los objetivos del desarrollo sostenible que tienen como propósito el fin de la pobreza, cero hambre, a lo que se añade salud y bienestar, educación de calidad, igualdad de género, agua limpia y saneamiento, energía asequible y no contaminante, trabajo decente y crecimiento económico, innovación e infraestructura industrial, ciudades y comunidades sostenibles, producción y consumo responsable, acciones ambientales, ecosistemas submarinos y terrestres, paz, justicia y alianzas para lograr los objetivos. Según un estudio realizado en el 2018, el comercio justo tiene un 45% menos de costos externos que el resto del mundo, trabajo importante desde la perspectiva de la sostenibilidad. La meta es cero costos externos hasta el 2030.”



HUGO HAYS

GLOBALGAP

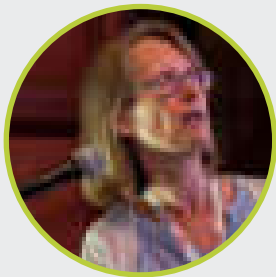
“Hay una evolución en cuanto a normas. El impulsor de estas normas, que inicialmente puede ser una detonante cualquiera, las crea aunque con el tiempo transmuten de acuerdo a las necesidades, y a su vez los Gobiernos adoptan las que son de cumplimiento de acuerdos globales. Pero es un proceso lento, y el sector privado necesita agilidad en sus resultados y por eso van creando sus propias normas. Esto da como resultado que los productores prioricen el cumplimiento legal, posteriormente el cumplimiento de las normas privadas y finalmente las normas específicas de acuerdo a los nichos.

La necesidad de la normativa surge por diferentes detonadores o crisis ecológicas, principalmente, que se han dado a través de los años. Las normas son una herramienta para acordar las reglas del negocio, crear confianza en el consumidor de lo que se está haciendo; es importante que sean desarrolladas con la participación de las partes interesadas y que sigan las reglas autoestablecidas en su desarrollo.

Las normas privadas son voluntarias por lo que no son reguladas por entes gubernamentales o sistemas oficiales internacionales y están fuera de la OMC. Esto crea libertad pero a la vez menos confianza; estas normas se basan en el cumplimiento legal de los países demandantes, tienen diferentes temáticas y los costos de aplicación deben ser considerados.

Es importante la confiabilidad de las certificaciones y que tengan un Sistema de Gestión para manejar el cumplimiento múltiple de varias normas. Se debe considerar la cantidad de certificaciones que provea.

En el 2010, Globalgap tenía aproximadamente 106 mil productores certificados, y según datos del 2018, la cifra aumentó a 200 mil, de los cuales 1.400 son del Ecuador. En el mundo, Globalgap tiene 300 mil hectáreas de banano.”



RIA STOUT

Directora Regional de Rainforest Alliance.

“Rainforest es una organización sin fines de lucro que nació hace 30 años para proteger los bosques tropicales. Posteriormente, trabajamos en normas como herramienta en pro de las comunidades y el medio ambiente. Desde el inicio de la organización se ha trabajado con comunidades forestales, para ayudar a proteger bosques tropicales; es un programa importante para Rainforest y lo realiza en África Central, Guatemala y Perú para ayudar a cuidar los bosques por medio de la búsqueda de otros recursos que no los afecten y que a su vez permitan la permanencia de las comunidades en el sector. La producción de banano certificado con Rainforest ha llegado a representar el 40% del volu-

men de banano exportado. El Ecuador es un importante aliado en el programa con más de 200 productores y representa el 14% del volumen certificado a nivel global. Los estudios demuestran que las fincas certificadas tienen mayor productividad, así como mejores condiciones ambientales y sociales. Por ejemplo, los salarios de las fincas certificadas superan a los de las fincas no certificadas. Sin embargo, es importante tomar conciencia del Fusarium R4T que es un factor preocupante para el sector bananero, por lo que se busca capacitar para prevenir emergencias que afecten a las familias dedicadas a la actividad y dependientes de ella.”



CLAUDIA URIBE

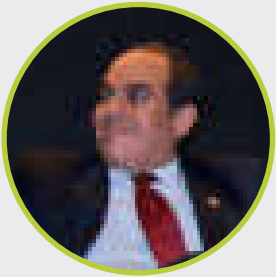
Jefa de la Oficina para América Latina y El Caribe del Centro de Comercio Internacional (ITC)

“El ITC fue creado por la Organización Mundial de Comercio y la ONU con el objetivo de cooperar con países en desarrollo, para que pudieran hacer más comercio internacional, proveyéndoles las herramientas de inteligencia comercial para construir un ambiente de negocios propicios para los diferentes sectores. Las herramientas de inteligencia comercial son TradeMap, Market Access Map, StandardsMap (Normas Voluntarias), ProcurementMap y SustainabilityMap. La herramienta TradeMap sirve fundamentalmente para conocer información de cómo se comporta el comercio a nivel mundial. Tiene alrededor de 220 países y territorios agregados. La Market Access Map complementa a la herramienta anterior al tener las medidas arancelarias para cada país, así quien quiera exportar puede ver el costo que tendría hacerlo. Así también, se puede ver la competitividad en términos de costo. ProcurementMap brinda información de las licitaciones de compras públicas que existen a nivel internacional para que las empresas puedan participar. SustainabilityMap es una plataforma creada hace diez años como respuesta a los temas de sostenibilidad

que tiene un fundamento básico que es la defensa del planeta.

A pesar del boom de las certificaciones, a la fecha no se cuenta con un sistema de medición del impacto de las normas voluntarias para productores, medio ambiente y consumidores. Las tendencias de la agenda de sostenibilidad han hecho que los consumidores deseen conocer cómo y de dónde provienen los productos que consumen, especialmente en los países desarrollados. Se están adoptando estándares voluntarios como oficiales. También se ha producido que la oferta y la demanda de productos sostenibles no coincidan con el mercado. Muchas cadenas de valor están imponiendo un riesgo compartido en frente al reto de la sostenibilidad. Las normas compiladas por el ITC comprenden cinco pilares fundamentales de la sostenibilidad basados en lo social, el medio ambiente, lo ético, lo económico y la calidad. La Agenda de Desarrollo Sostenible adoptada en las Naciones Unidas con objetivos concretos para el 2030, permeó la vida de todos los ciudadanos y las especies en el mundo.”

EL RESPETO DE LOS DERECHOS HUMANOS COMO PILAR DE LA SOSTENIBILIDAD EN LA PRODUCCIÓN BANANERA LATINOAMERICANA. CASOS: COLOMBIA, COSTA RICA, ECUADOR



SIXTO GAMBOA

Director Regional del Ministerio de Trabajo del Ecuador.

“Cuando se habla de derechos humanos se debe considerar el trabajo. El Ministerio de Trabajo comenzó a elaborar políticas de empleabilidad que impulsen el trabajo digno y en igualdad de oportunidades. En virtud de aquello, se expide el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, cuyo numeral 4, en la disposición reformativa quinta, se agrega a continuación del artículo 23 del Código de Trabajo, el artículo 23.1, mediante el cual se otorga al Ministerio de Trabajo la facultad de regular las relaciones especiales de trabajo que todavía no estaban valorados. Son especiales porque están diseñadas de acuerdo con las necesidades de las actividades productivas.

Las nuevas tipologías contractuales permitirán dinamizar el empleo y así reactivar la economía del país y ya se aplican, respetando los derechos de los trabajadores. Para el empleador se dinamiza la relación laboral en cada sector productivo en la que podrá contratar a los trabajadores que requiera según

el evento, ciclo, período o necesidad que demande, facilitando una mayor producción sin altos costos. Para el trabajador se genera la posibilidad de un empleo digno con todos los derechos y beneficios laborales, entre los que se puede mencionar una relación de dependencia laboral directa y bilateral, la obligatoriedad de tener un contrato de trabajo y que sea registrado en el SUT, la afiliación al Seguro Social, el pago de remuneraciones justas y pago de horas extras que deberán ser el 15% adicional al horario regular de trabajo, pago de beneficios como décimos y vacaciones, pago de horas extraordinarias y suplementarias.

Para el sector bananero se estableció un contrato de trabajo especial de discontinua jornada parcial, cuya vigencia no puede ser menor a 52 días continuos o discontinuos. La jornada de trabajo especial es de treinta y seis horas.

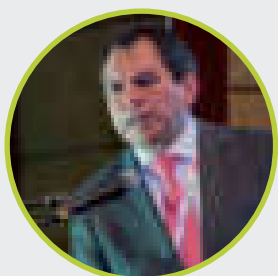


MARIANO JIMÉNEZ
CORBANA (COSTA RICA)

Corbana es un ente público creado por Ley para el desarrollo del banano nacional. En 1992, creó la Comisión Ambiental Bananera. Ese mismo año, la industria crea el Código Interno de Autorregulación Ambiental. En el 2018 se produjeron 128 millones de cajas en 43 mil hectáreas, lo que significa aproximadamente 2.890 cajas por hectárea. Al no contar con mayor área de expansión, se enfocaron los esfuerzos en la productividad. Corbana produce 40 mil empleos directos y 100 mil indirectos, el 81,5% de ese empleo directo e indirecto se encuentra en la región del atlántico del país, y alrededor del 6,3% del total de las personas con empleo en ese país. Lo que se hace en parte productiva, social y ambiental se ha desarrollado de forma complementaria lo que ha permitido que el 99% de las fincas tengan certificaciones internacionales, incluso algunas tienen más de una. En Costa Rica, el estado social de derecho ha permitido que haya políticas públicas enfocadas en la salud y educación, siendo el 6,8% en salud y 7% en educa-

ción los porcentajes invertidos. Mi país ha trabajado los temas ambientales y sociales a la par de los temas laborales, lo que los lleva a entender que, si hay un estado social de derecho, se deben respetar los de los trabajadores y humanos en general.

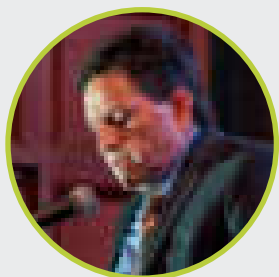
Según un informe del gobierno de Costa Rica, destacó su progreso en el cumplimiento de los convenios internacionales de la OIT. Como consecuencia de huelgas y sindicatos y en vista de las pérdidas económicas, se buscó el consenso y la cooperación entre trabajadores y empresarios, lo que permitió a Costa Rica mantener la actividad bananera en marcha. Se dio libertad de asociación que permite a los trabajadores formar parte de los sindicatos y de comités permanentes, en los cuales de forma directa nombran a un representante que negocia con los empresarios. Este modelo de cooperación logró que los trabajadores recuperen las ventajas que habían perdido con las huelgas bananeras y más”



EMERSON AGUIRRE
AUGURA (COLOMBIA)

“Augura es una asociación donde están afiliados los productores y las compañías internacionales del país. Representan el 78% del comercio total de las hectáreas sembradas en banano para exportación. La exportación de banano en Colombia alcanza los USD868 millones y cubre aproximadamente 50 mil hectáreas. El banano es el tercer producto más exportado por Colombia. Urabá es una región donde Augura tiene cerca de 35 mil hectáreas que generan 35 mil empleos directos y 100 mil indirectos. Hoy en día, el tema laboral se enmarca en principios basados en los derechos humanos, derecho a la vida, a la educación y sobre todo al trabajo. Actualmente, hay también un reconocimiento entre las partes de quienes son sus interlocutores válidos y considerando un profundo respeto por el diálogo. Entre otros principios se puede mencionar que el sistema de contratación de Colombia y las remuneraciones están basadas en la productividad. Además, las partes de la cadena de valor del sector bananero incluyendo al Gobierno tienen conciencia de la importancia de una relación ganar-ganar. La defensa conjunta de la agroindustria y el empleo. El cien por ciento de los empleados del sec-

tor bananero están formalizados bajo el régimen laboral y el 90% de los contratos son a término indefinido. El salario en el sector bananero es 1,8 veces el salario mínimo en Colombia y cuentan además con Seguridad Social Integral que además tiene temas de salud, pensión, riesgos laborales, afiliación a las cajas de compensación familiar, reducción a cero por ciento el índice de trabajo infantil, aumentar mujeres en la producción. El régimen laboral también brinda acceso a fondos sociales destinados a vivienda, fondo de educación, recreación, cultura y deporte, fondos de calamidad doméstica, fondos de empleados, fondos de mercado justo. El salario mínimo legal mensual en Colombia es de USD272. En promedio, un trabajador bananero devenga USD490 mensuales. El bananero es el trabajador agrícola con los mejores ingresos en el país. Entre los trabajadores del sector bananero, la cooperación internacional y los recursos del Gobierno han logrado destinar, en 40 años, USD700 millones de dólares a programas de responsabilidad social, enfocadas a la salud, nutrición, vivienda”



KEVIN DUQUE

AEBE (ECUADOR)

En el Ecuador se está trabajando en crear una cultura empresarial basada en el respeto a los derechos humanos y laborales. El Estado es responsable de brindar amparo jurídico y seguridad en la normativa que permita el trabajo a largo plazo. Apoyar a las iniciativas del sector privado que busca mejorar la calidad de vida de los trabajadores. Los empleadores por su parte deben cumplir y adoptar una política empresarial que procure el bienestar del trabajador y su entorno y brindar oportunidades de desarrollo para sus trabajadores; y, en cuanto a los derechos humanos y laborales, tiene la responsabilidad de identificar los riesgos inherentes a su operación.

Según un estudio realizado por Deloitte&Touche, a la legislación laboral de cuatro países productores de banano, se concluyen cinco puntos en los que el Ecuador destaca: La jornada laboral en el Ecuador consiste en 40 horas semanales, mientras que en otros países oscilan entre las 44 y 48 horas. Desde el 2010 se implementó el salario digno donde el cálculo de la canasta básica determina el ingreso necesario para cubrir dicho valor. La legislación laboral del Ecuador tiene en su normativa a través de la Seguridad

Social una pensión por jubilación. Pero, además, establece una posibilidad de una segunda pensión a cargo del patrono para aquellos trabajadores que hayan laborado en la misma empresa durante 25 años o más. Otros factores son la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas y la obligatoriedad de inclusión del 4% de personas con discapacidad dentro de la fuerza laboral. En el 2017, con la intervención de FAO, BOHESI, AEBE y el Ministerio de Agricultura, se logró publicar un manual público de seguridad y salud para la industria bananera. En el 2018, dicho Manual es llevado a norma, es decir, de cumplimiento obligatorio. Otra iniciativa es la erradicación de la discriminación en el ámbito laboral. Otra norma vigente es la prohibición del acoso laboral. La erradicación del trabajo infantil, proyecto liderado por el Ministerio del Trabajo desde el 2007, ha dado como resultado que en la industria bananera haya cero por ciento de trabajo infantil.

*More Than
Just Bananas!*



The Best Harvest for You!

UN NUEVO ENFOQUE DE RESULTADOS CON CAPACITACIÓN

Una nueva visión o enfoque 360' de "Formación del Talento Humano con Impacto" nos permitirá proporcionar técnicas y herramientas estratégicas de Capacitación para desarrollar el potencial del recurso humano

Por Mauricio Freile García
Coaching, Asesor y Consultor
Empresarial

Las tendencias de Capacitación en la formación del Capital Humano dentro de la organización, están dando un cambio vertiginoso hacia la obtención de buenos resultados que se traducen de un modo visible en el desempeño de equipos de trabajo integrados.

El entorno de los negocios cada día es más competitivo, ya que demanda una serie de cambios y mejoras para alcanzar la excelencia, calidad, la satisfacción del cliente interno como externo en la productividad.

Sin embargo, son latentes los problemas que enfrentan muchas empresas que se mantienen en el tiempo invariable y constantemente con su Capital Humano solucionando conflictos, el clima laboral, las relaciones interpersonales, haciendo cumplir procedimientos y convirtiéndose sí, en un verdadero desafío de solución por la subutilización de recursos.

En contraposición el Talento Humano, centra su atención en sus retribuciones económicas, vacaciones, permisos y más beneficios limitando su capacidad de trabajo y por ende en los resultados; las actividades en la empresa se hacen monótonas, rutinarias, sin enfocarse en el cumplimiento de objetivos y sobre todo en su desarrollo personal.

Con ello, pretender que el trabajador cambie con una "Capacitación tradicional", focalizada en una determinada temática donde el expositor es el que sobresale; sería seguir ahondando el problema de las empresas en Conflictos Laborales, con resultados no medibles, con un mínimo de conocimientos aplicables en el puesto de trabajo y de este enfoque tradicional no vamos a lograr que el trabajador salga de su zona de confort o status quo.

Una nueva visión o enfoque 360' de "Formación del Talento Humano con Impacto" nos permitirá proporcionar técnicas y herramientas estratégicas de Capacitación para desarrollar el potencial del recurso humano, fomentando el liderazgo colaborativo y mejorando el rendimiento en sus reales destrezas y habilidades en el puesto de trabajo; con metodologías donde trasladamos al trabajador de su estado actual, ya analizado anteriormente, a un estado deseado, el mismo que todo gerente o director desea de su Capital Humano.

Entonces con este nuevo enfoque del factor humano como activo fundamental y principal de la empresa, desarrollará su verdadero potencial, aumentando su confianza, su autoestima y su personal, convirtiendo la Capacitación en una inversión.

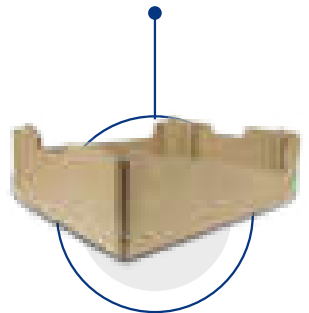
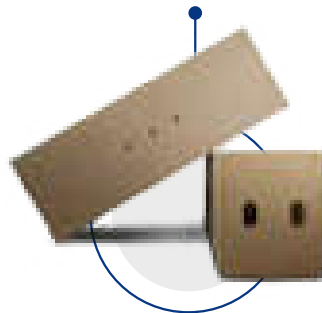
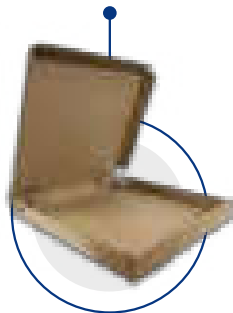
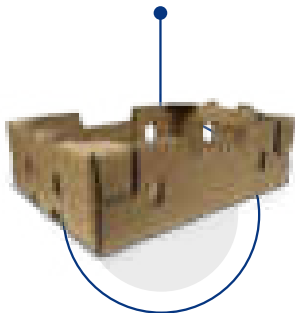
EMPAQUES DE CARTÓN CORRUGADO



ideal para productos de

CALIDAD

Que tus
producción
sea de calidad
en todo el mundo.



Fabricamos cajas para los principales productos del país:
Banano · Flores · Camarón/Pesca · Otros · Frutas

www.incarpalm.com.ec



IncarPalm[®]
Industria cartonera Palmar

· MACHALA

Dir.: Av. 25 de Junio Km 4 1/2 Vía Pasaje
PBX: (593-7) 2993009
Servicio al Cliente: Ext. 138
Fax: (593-7) 2993014
El Oro - Ecuador

· QUITO

Dir.: Catalina Aldaz N23-534 y Portugal
Edificio Bristol Parc, Piso 3, Oficina 304
Teléfono: 098 510 5169
Pichincha - Ecuador

· GUAYAQUIL

Av. Carlos Julio Arosemena Tola
Edificio Classic 1er Piso, Oficina #102,
frente al C.C. Alban Borja
Teléfono: 099 225 3192
Guayas - Ecuador

EXPORTACIONES POR PUERTOS 2019

Julio

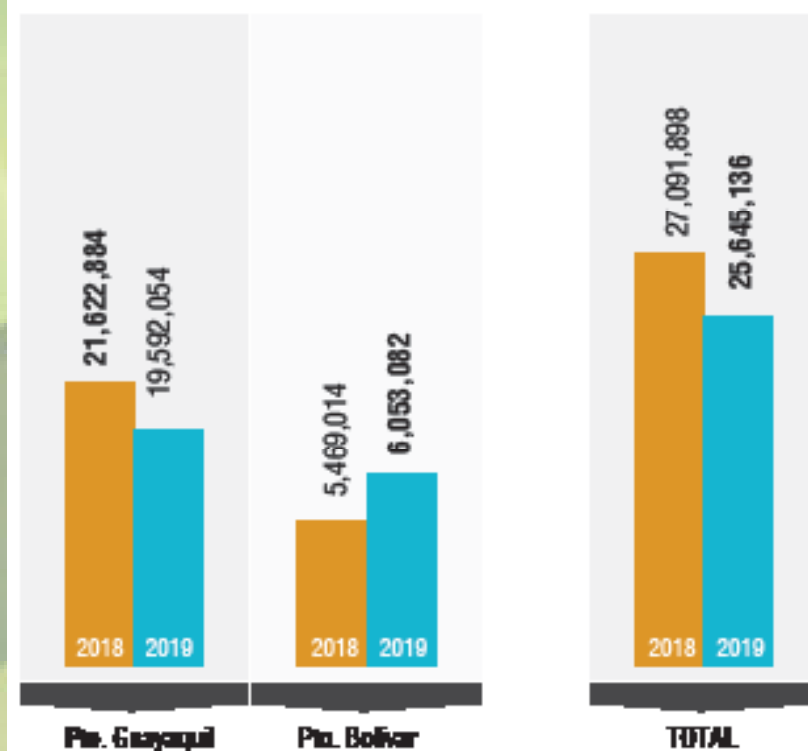
PUERTO	Pto. Guayaquil	Pto. Bolívar	TOTAL
Cajas	19,592,054	6,053,082	25,645,136
%	76.40	23.60	100

Acumulado a (Enero - Julio)

	Pto. Guayaquil	Pto. Bolívar	TOTAL
Cajas	162,851,479	50,164,071	213,015,550
%	76.45	23.55	100

Julio

	2018	2019
Pto. Guayaquil	21,622,884	19,592,054
Pto. Bolívar	5,469,014	6,053,082
TOTAL	27,091,898	25,645,136



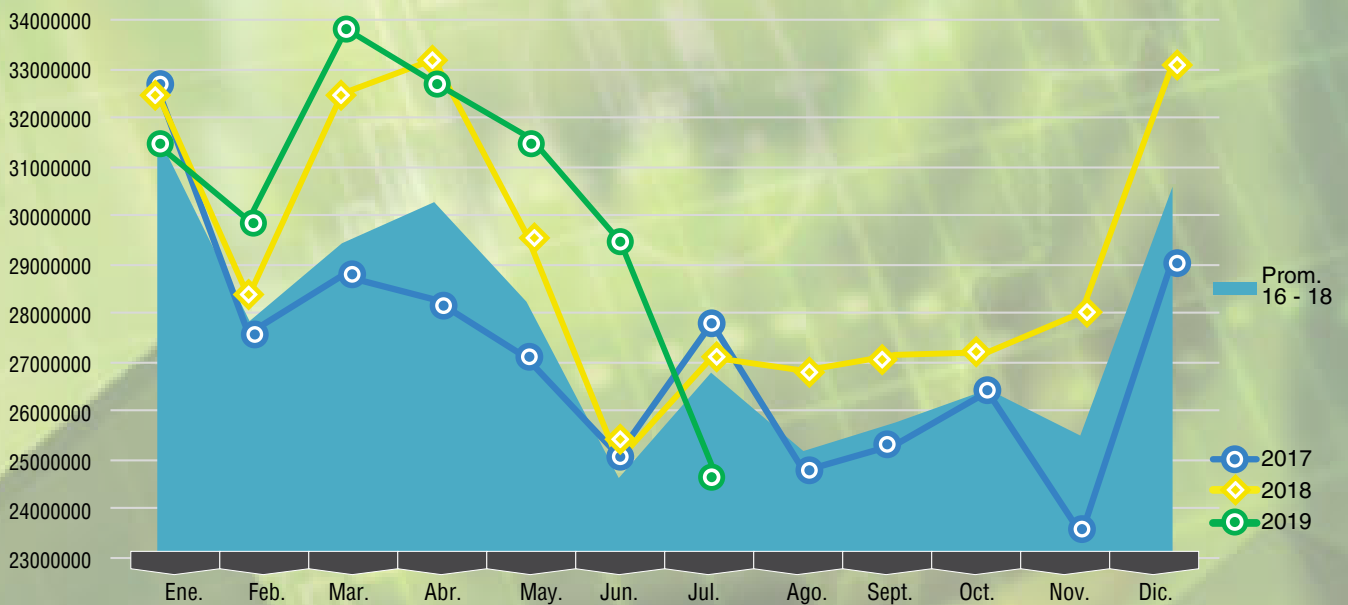
EXPORTACIONES MENSUALES DE BANANO

Volúmenes en cajas de 18,14 Kg.
Fuente: Datacomex S.A.
Julio

2017		2018		2019		VARIACIONES	
MES	CAJAS	CAJAS	Cre. / Decre.	CAJAS	Cre. / Decre.	VAR. ABS.	VAR. REL.
Enero	32,648,734	32,528,428	-	31,447,804	-	(1,080,624)	-3.32
Febrero	27,588,366	28,317,920	-12.94	29,907,662	-4.90	1,589,742	5.61
Marzo	28,771,243	32,492,798	14.74	33,922,859	13.43	1,430,061	4.40
Abril	28,251,629	33,200,024	2.18	32,353,532	-4.63	(846,492)	-2.55
Mayo	27,105,059	29,615,292	-10.80	30,691,216	-5.14	1,075,924	3.63
Junio	25,124,395	24,994,391	-15.60	29,047,341	-5.36	4,052,950	16.22
Julio	27,812,550	27,091,898	8.39	25,645,136	-11.71	(1,446,762)	-5.34
TOTAL	197,301,976	208,240,751		213,015,550		4,774,799	2.29

Promedio Mensual	28,185,997	29,748,679	30,430,793		
Promedio Semanal	6,576,733	6,941,358	7,100,518	159,160	2.29

EXPORTACIONES MENSUALES DE BANANO EN CAJAS DE 18,14 KG.



EXPORTACIÓN MENSUAL POR COMPAÑÍAS

Año 2019
JULIO
(Cajas) 18,14 Kgs.

COMPAÑÍA	VOLUMEN	
Ubesa	3,022,436	11.79
Reybanpac	1,935,482	7.55
Frutadeli	1,072,330	4.18
Comersur	1,015,589	3.96
Truisfruit	945,548	3.69
Agzulasa	886,529	3.46
Sabrostar Fruit	856,682	3.34
Asoagribal	790,424	3.08
Ecuagreenprodex	613,911	2.39
Ginafruit	606,812	2.37
Asisbane	515,240	2.01
Tropical Fruit Export	478,872	1.87
Frutical	416,343	1.62
Exbaoro	386,189	1.51
Fruta Rica	321,773	1.25
Firesky	274,824	1.07
Exportsweet	258,705	1.01
Jasafruit	256,998	1.00
Banacali	256,101	1.00
Banabio	243,112	0.95
Bagatocorp	239,170	0.93
Luderson	229,360	0.89
Bananevito	221,184	0.86
Oro Banana	212,679	0.83
Cabaqui	188,561	0.74
Asoproagrora	188,450	0.73
Sumifru	188,216	0.73
Don Carlos Fruit	177,919	0.69
Freskbana	172,775	0.67
Otras	8,672,921	33.82
TOTAL	30,691,216	100,00

EXPORTACIONES ACUMULADAS POR COMPAÑÍAS

Año 2019
A JULIO
(Cajas) 18,14 Kgs.

COMPAÑÍA	VOLUMEN	%
Ubesa	24,411,456	11.46
Reybanpac	12,838,461	6.03
Frutadeli	10,037,365	4.71
Comersur	8,489,943	3.99
Asoagribal	6,368,234	2.99
Agzulasa	6,311,282	2.96
Sabrostar Fruit	6,201,083	2.91
Truisfruit	6,100,202	2.86
Ecuagreenprodex	5,616,106	2.64
Ginafruit	4,630,701	2.17
Frutical	4,459,019	2.09
Tropical Fruit Export	4,253,495	2.00
Exportsweet	3,516,051	1.65
Asisbane	3,445,979	1.62
Exbaoro	2,849,272	1.34
Fruta Rica	2,527,985	1.19
Firesky	2,410,211	1.13
Banacali	2,324,248	1.09
Oro Banana	2,290,151	1.08
Bagatocorp	2,221,573	1.04
Cabaqui	2,128,735	1.00
Don Carlos Fruit	2,039,196	0.96
Jasafruit	2,007,331	0.94
Exp. Soprisa	1,873,867	0.88
Luderson	1,807,169	0.85
Banabio	1,785,236	0.84
Damascosweet	1,617,523	0.76
Sentilver	1,552,826	0.73
Agroproban	1,474,519	0.69
Otras	75,426,332	35.41
TOTAL	158,323,073	100,00

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES

JULIO 2019
Según volúmenes de
embarque en origen

DESTINO	VOLUMEN	%
MAR DEL NORTE / BALTICO	5,106,760	19.91
RUSIA	4,778,327	18.63
MEDIO ORIENTE	4,083,962	15.92
ESTADOS UNIDOS	3,151,643	12.29
ORIENTE	2,888,540	11.26
MEDITERRANEO	2,351,447	9.17
CONO SUR	1,549,602	6.04
EUROPA DEL ESTE	989,026	3.86
AFRICA	505,346	1.97
OCEANIA	240,483	0.94
TOTAL	25,645,136	100,00

ACUMULADO DE LAS EXPORTACIONES

A JULIO 2019
Según volúmenes de
embarque acumulado

DESTINO	VOLUMEN	%
RUSIA	44,620,422	20.95
MAR DEL NORTE / BALTICO	41,882,385	19.66
MEDIO ORIENTE	30,314,593	14.23
ESTADOS UNIDOS	23,485,008	11.03
MEDITERRANEO	20,982,959	9.85
ORIENTE	18,026,976	8.46
CONO SUR	13,227,473	6.21
EUROPA DEL ESTE	9,529,400	4.47
AFRICA	8,440,925	3.96
OCEANIA	2,505,409	1.18
TOTAL	213,015,550	100,00

COMPARATIVO DE LAS EXPORTACIONES POR DESTINO

Según volúmenes de embarque
acumulado a JULIO 2019

DESTINO	2018	2019	%
AFRICA	3,851,302	8,440,925	119.17
ORIENTE	11,720,807	18,026,976	53.80
OCEANIA	2,010,132	2,505,409	24.64
EUROPA DEL ESTE	8,343,767	9,529,400	14.21
MEDIO ORIENTE	27,595,729	30,314,593	9.85
ESTADOS UNIDOS	22,919,663	23,485,008	2.47
RUSIA	45,041,388	44,620,422	-0.93
MAR DEL NORTE / BALTICO	45,397,963	41,882,385	-7.74
CONO SUR	15,435,157	13,227,473	-14.30
MEDITERRANEO	25,924,843	20,982,959	-19.06
TOTAL	208,240,751	213,015,550	2.29

EXPORTACIONES POR PUERTOS 2019

En cajas de 18,14 Kg.

Agosto

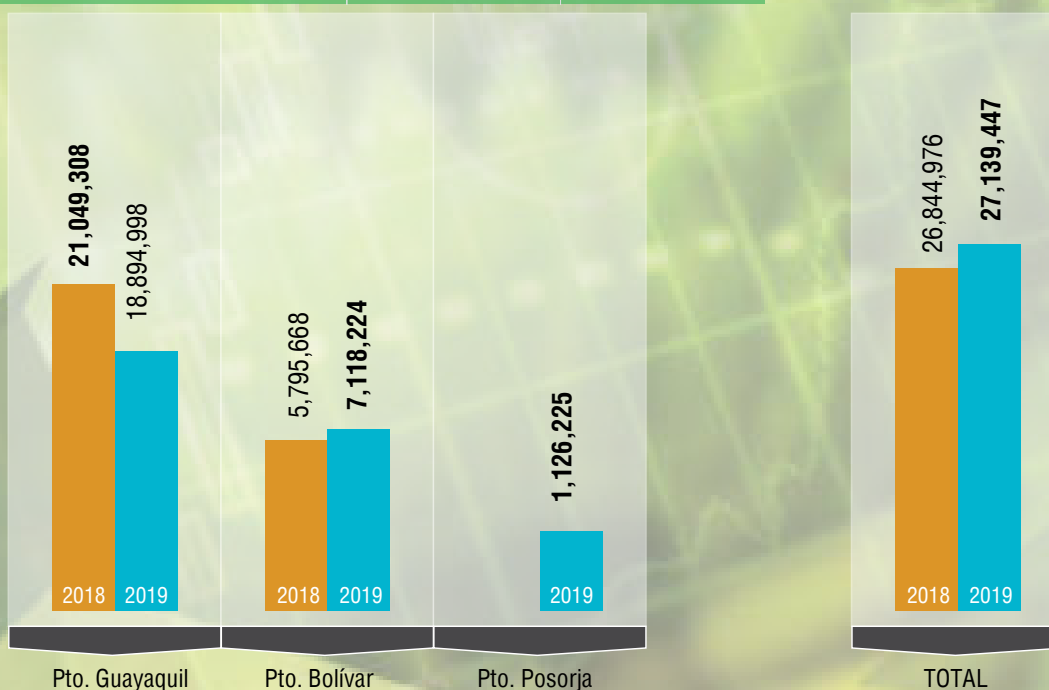
PUERTO	Pto. Guayaquil	Pto. Bolívar	Pto. Posorja	TOTAL
Cajas	18,894,998	7,118,224	1,126,225	27,139,447
%	69.62	26.23	4.15	100

Acumulado (Enero-Agosto)

PUERTO	Pto. Guayaquil	Pto. Bolívar	Pto. Posorja	TOTAL
Cajas	181,746,477	57,282,295	1,126,225	240,154,997
%	75.68	23.85	0.47	100

Agosto

	2018	2019
Pto. Guayaquil	21,049,308	18,894,998
Pto. Bolívar	5,795,668	7,118,224
Pto. Posorja	-	1,126,225
TOTAL	26,844,976	27,139,447



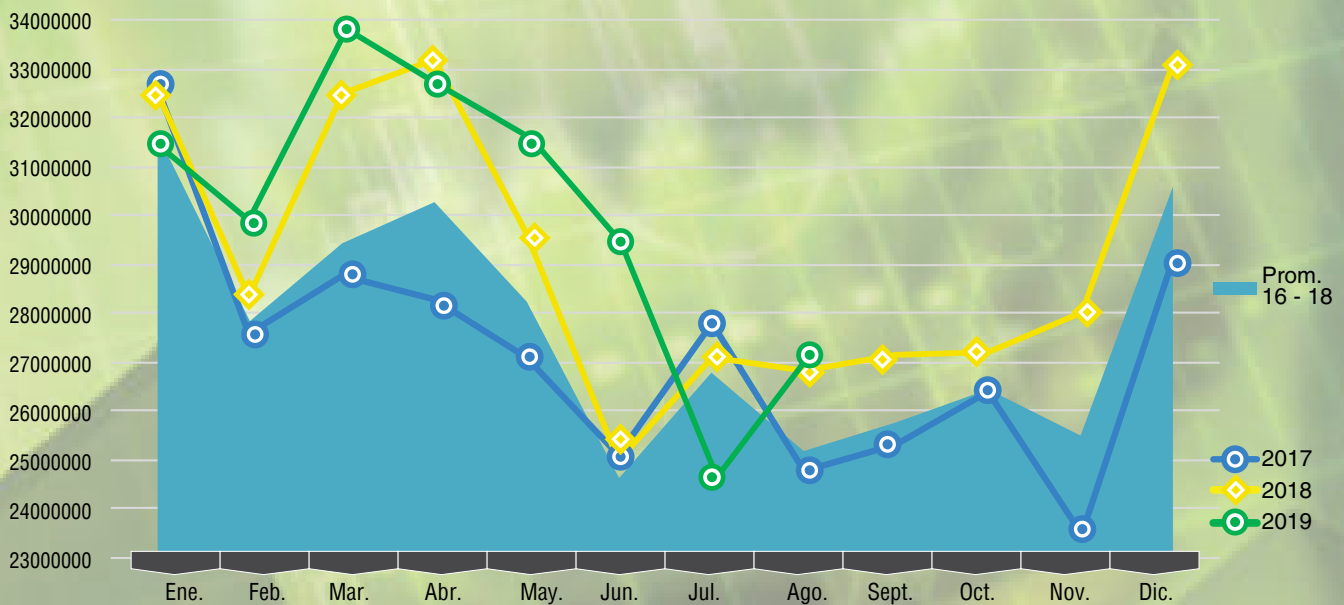
EXPORTACIONES MENSUALES DE BANANO

Volúmenes en cajas de 18,14 Kg.
Fuente: Datacomex S.A.
Julio

2017		2018		2019		VARIACIONES	
MES	CAJAS	CAJAS	Cre. / Decre.	CAJAS	Cre. / Decre.	VAR. ABS.	VAR. REL.
Enero	32,648,734	32,528,428	-	31,447,804	-	(1,080,624)	-3.32
Febrero	27,588,366	28,317,920	-12.94	29,907,662	-4.90	1,589,742	5.61
Marzo	28,771,243	32,492,798	14.74	33,922,859	13.43	1,430,061	4.40
Abril	28,251,629	33,200,024	2.18	32,353,532	-4.63	(846,492)	-2.55
Mayo	27,105,059	29,615,292	-10.80	30,691,216	-5.14	1,075,924	3.63
Junio	25,124,395	24,994,391	-15.60	29,047,341	-5.36	4,052,950	16.22
Julio	27,812,550	27,091,898	8.39	25,645,136	-11.71	(1,446,762)	-5.34
Agosto	24,767,805	26,844,976	-0.91	27,139,447	5.83	294,471	1.10
TOTAL	222,069,781	235,085,727		240,154,997		5,069,270	2.16

Promedio Mensual	27,758,723	29,385,716	30,019,375		
Promedio Semanal	6,344,851	6,716,735	6,861,571	144,836	2.16

EXPORTACIONES MENSUALES DE BANANO EN CAJAS DE 18,14 KG.



EXPORTACIÓN MENSUAL POR COMPAÑÍAS

Año 2019
AGOSTO
(Cajas) 18,14 Kgs.

COMPAÑÍA	VOLUMEN	%
Ubesa	3,252,428	11.98
Reybanpac	1,820,988	6.71
Frutadeli	1,344,351	4.95
Asoagribal	1,074,702	3.96
Comersur	1,053,800	3.88
Truisfruit	966,029	3.56
Agzulasa	887,844	3.27
Sabrostar Fruit	726,458	2.68
Ecuagreenprodex	707,466	2.61
Exportsweet	515,515	1.90
Ginafruit	512,537	1.89
Asisbane	501,415	1.85
Tropical Fruit Export	463,179	1.71
Exbaoro	429,562	1.58
Frutical	426,387	1.57
Fruta Rica	364,454	1.34
Banacali	291,720	1.07
Bagatocorp	287,597	1.06
Jasafruit	277,794	1.02
Oro Banana	270,232	1.00
Don Carlos Fruit	258,933	0.95
Luderson	247,775	0.91
Asoproagroro	247,746	0.91
Banabio	233,520	0.86
Cabaqui	225,910	0.83
Sentilver	205,046	0.76
Agroproban	204,998	0.76
Sumifru	181,686	0.67
Trinyfresh	172,676	0.64
Otras	8,986,700	33.11
TOTAL	27,139,447	100,00

EXPORTACIONES ACUMULADAS POR COMPAÑÍAS

Año 2019
A AGOSTO
(Cajas) 18,14 Kgs.

COMPAÑÍA	VOLUMEN	%
Ubesa	27,663,884	11.52
Reybanpac	14,659,449	6.10
Frutadeli	11,381,716	4.74
Comersur	9,543,750	3.97
Asoagribal	7,442,935	3.10
Agzulasa	7,199,125	3.00
Truisfruit	7,066,232	2.94
Sabrostar Fruit	6,927,541	2.88
Ecuagreenprodex	6,323,572	2.63
Ginafruit	5,143,237	2.14
Frutical	4,885,406	2.03
Tropical Fruit Export	4,716,673	1.96
Exportsweet	4,031,566	1.68
Asisbane	3,947,394	1.64
Exbaoro	3,278,834	1.37
Fruta Rica	2,892,439	1.20
Firesky	2,650,639	1.10
Banacali	2,615,968	1.09
Oro Banana	2,560,383	1.07
Bagatocorp	2,509,172	1.04
Cabaqui	2,354,645	0.98
Don Carlos Fruit	2,298,129	0.96
Jasafruit	2,285,125	0.95
Luderson	2,175,481	0.91
Sentilver	2,023,892	0.84
Banabio	2,018,756	0.84
Asoproagroro	1,863,102	0.78
Damascosweet	1,741,981	0.73
Agroproban	1,679,517	0.70
Otras	84,274,455	35.09
TOTAL	240,154,997	100,00

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES

AGOSTO 2019
Según volúmenes de
embarque en origen

DESTINO	VOLUMEN	%
MEDIO ORIENTE	5,312,272	19.57
MAR DEL NORTE / BALTICO	4,923,098	18.14
RUSIA	4,901,637	18.06
ESTADOS UNIDOS	2,576,369	9.49
ORIENTE	2,479,263	9.14
CONO SUR	1,913,000	7.05
MEDITERRANEO	1,722,126	6.35
AFRICA	1,579,653	5.82
EUROPA DEL ESTE	1,307,760	4.82
OCEANIA	424,269	1.56
TOTAL	27,139,447	100,00

ACUMULADO DE LAS EXPORTACIONES

A AGOSTO 2019
Según volúmenes de
embarque acumulado

DESTINO	VOLUMEN	%
RUSIA	49,707,577	20.70
MAR DEL NORTE / BALTICO	46,955,011	19.55
MEDIO ORIENTE	35,776,393	14.90
ESTADOS UNIDOS	26,210,905	10.91
MEDITERRANEO	22,854,614	9.52
ORIENTE	20,655,772	8.60
CONO SUR	15,290,001	6.37
EUROPA DEL ESTE	10,476,265	4.36
AFRICA	9,659,683	4.02
OCEANIA	2,568,776	1.07
TOTAL	240,154,997	100,00

COMPARATIVO DE LAS EXPORTACIONES POR DESTINO

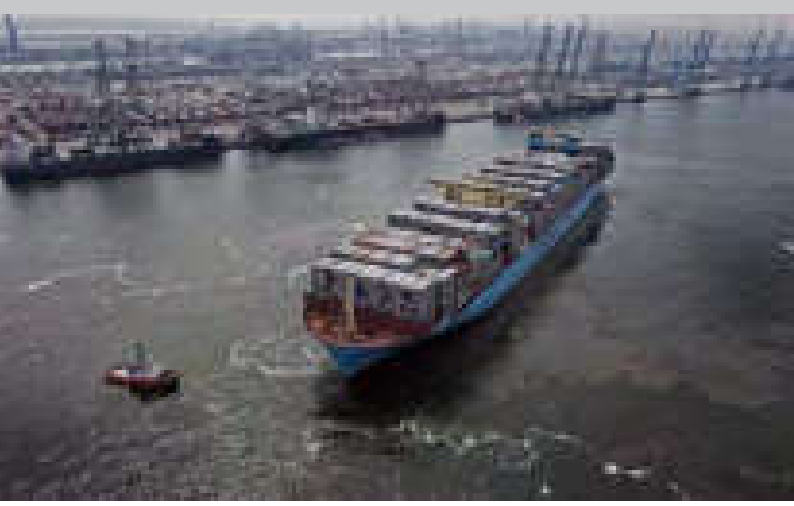
Según volúmenes de embarque
acumulado a AGOSTO 2019

DESTINO	2018	2019	%
AFRICA	4,360,464	9,659,683	121.53
ORIENTE	13,270,559	20,655,772	55.65
EUROPA DEL ESTE	9,242,864	10,476,265	13.34
MEDIO ORIENTE	32,161,380	35,776,393	11.24
OCEANIA	2,371,540	2,568,776	8.32
ESTADOS UNIDOS	25,570,323	26,210,905	2.51
RUSIA	50,332,336	49,707,577	-1.24
MAR DEL NORTE / BALTICO	51,586,699	46,955,011	-8.98
CONO SUR	17,421,562	15,290,001	-12.24
MEDITERRANEO	28,768,000	22,854,614	-20.56
TOTAL	235,085,727	240,154,997	2.16

FRANCISCO ULLOA

Director de
Maersk para la
Costa Oeste de
Sudamérica

**“Estamos
listos
para
el IMO
2020”**



“El objetivo de Maersk es ayudar a nuestros clientes para que su producto llegue a tiempo y que ellos la manejen con nuestra tecnología desde su finca hasta el puerto de destino”

Con una trayectoria de más de dos décadas en el negocio naviero mundial, Francisco Ulloa, Director de Maersk Line para la Costa Oeste de Sudamérica, se muestra optimista frente a lo que se viene para el sector, esto es, la vigencia de la normativa de la Organización Marítima Internacional, que establece que a partir del primer día del 2020, el combustible usado en los buques pase de un contenido máximo de azufre de 3.5% a 0,5%.

“Como Maersk, estamos preparados para la implementación del IMO 2020 desde el 1 de enero del 2020”, comenta Ulloa, pero también señala que aún no hay una definición puntual del precio del tipo de combustible que se requerirá desde esa fecha y cómo este se vaya a mantener durante todo el año, más estima que habrá suficiente producción de combustible para no afectar al negocio.

Ulloa también destaca la política de Maersk en este tema. “Estamos comprometidos en la lucha para reducir los efectos negativos del cambio climático, por lo que estamos trabajando para reducir hasta 2050 las emisiones de CO₂ en un 60% por contenedor trasladado. Para el 2018, Maersk ya alcanzaba un 43% de disminución y esto se ha hecho sobre la base de una fuerte inversión”.

En un escenario que se presenta cada vez más competitivo y con ofertas de servicios más integrales a los clientes por parte de las empresas navieras, Ulloa señala como un logro especial la colaboración de Maersk con IBM que ha dado como resultado una nueva plataforma de integración basada en el concepto del blockchain. Esta nueva plataforma que se llama TradeLens, tiene como base la proyección de un ecosistema, en el que se busca que cada actor a nivel internacional maneje de manera personalizada toda la información del producto que está embarcado en nuestros buques, con

lo cual se disminuirá el papeleo, se facilita la transparencia y de esta manera que su uso sea más fácil. “Imagínese que en un embarque de aguacate desde Kenia a Holanda, interviene 30 entidades de gobierno y se requieren no menos de doscientos documentos para mover un contenedor, con esta plataforma, esta generación de documentos ser reducirá significativamente, con lo que tratamos ahorrar costos para nuestros clientes y promover con mayor intensidad el comercio internacional”.

Ulloa enfatiza el papel de Maersk como un integrador global de logística de contenedores, con soluciones que impacten positivamente el comercio exterior: bodegaje, transporte trazabilidad, compra, etc. “El objetivo de Maersk es ayudar a nuestros clientes para que su producto llegue a tiempo y que ellos la manejen con nuestra tecnología desde su finca hasta el puerto de destino”.

Independiente de estos avances en la provisión de nuevos servicios para sus clientes, la salud del negocio naviero es importante a la hora de la definición de estrategias. “La salud del negocio naviero no está donde debería estar. La ecuación de oferta y demanda no ha sido la ideal en los últimos tiempos, el negocio se está concentrado más producto de la venta o fusión de compañías. El resultado es que tenemos un sector que ha reducido sus inversiones y por lo tanto la inversión en compra de contenedores no ha sido como la de épocas pasadas”, comenta Ulloa, añadiendo “hay un exceso de capacidad”.

Sobre el escenario inmediato, Ulloa tiene expectativas optimistas pero tiene claro que por el momento hay un cambio progresivo. “Para las importaciones este ha sido un año difícil ya que ha habido un decrecimiento producto de los problemas comerciales entre China y Estados Unidos de América por lo que las importaciones han estado más planas en su desempeño, pero la exportación de productos agrícolas tiene un carácter más dinámico porque el consumo de estos ha crecido y además otras regiones se han integrado con mayor fuerza, un ejemplo es que mientras se nota una baja de ingreso de uva en Europa, este producto ha crecido en Asia”.

Finalmente, Ulloa considera que el 2020 será un año de grandes retos y también de grandes oportunidades, puntualizando que el sector naviero se esforzará por cumplir la normativa de IMO, que ayudará a la sostenibilidad del medio ambiente en el largo plazo.

Puerto Bolívar

Eje básico del desarrollo socio económico, del sur occidente ecuatoriano, desde mediados del siglo XIX.



Ing. Luis Montaña Soto

Puerto Bolívar, denominación otorgada en honor al Libertador Simón Bolívar, creado por decreto legislativo el 13 de abril de 1897; declarado Puerto Mayor de la República del Ecuador, el 24 de Julio de 1898; pertenece actualmente, conforme a la división política administrativa al cantón Machala, Provincia de El Oro, República del Ecuador, Sudamérica.

Ubicación Geográfica: Latitud: 03' 15' 55" Sur (S) Longitud: 80' 00' 01" Oeste (W)



Muelle Municipal de Cabotaje 1902

Desde los inicio de la exportación de bananos en racimos entre 1930 y 1962, Puerto Bolívar no contaba con un muelle apropiado para los embarques, efectuando las tareas desde el muelle de cabotaje

Como demostración de fortaleza económica de la región suroccidental, la Municipalidad de Machala, el 9 de mayo de 1902, inauguró el denominado Muelle Municipal de Cabotaje, luego de grandes esfuerzos financieros, incluyendo, además del apoyo del Gobierno Nacional, impuestos provenientes de las rentas que generaba la exportación de cacao. En aquella época, el Ecuador estaba considerado como el primer productor y exportador de cacao en el mundo. La estructura metálica del muelle fue adquirida en Alemania a través del contratista Sr. Luis Jourjon, construido bajo responsabilidad profesional del Ing. Gastón Thort, ambos de nacionalidad francesa. El costo de toda la obra fue de OCHENTA Y DOS MIL QUI- NIENTOS SUCRES y entre sus instalaciones incluía una grúa con capacidad para 22 quintales de peso.

Actualmente las instalaciones de dicho muelle se conservan como reliquia histórica bajo la administración de Autoridad Portuaria de Puerto de Bolívar, entregadas en comodato a la Casa de la Cultura Ecuatoriana, Núcleo de El Oro.

Desarrollo portuario

Aspectos naturales, ubicación geográfica, clima e hidrografía convirtieron al territorio suroccidental del país en un amplio escenario para emprender en actividades agropecuarias, desde la producción y comercialización cacaotera (siglos XVIII-XIX).

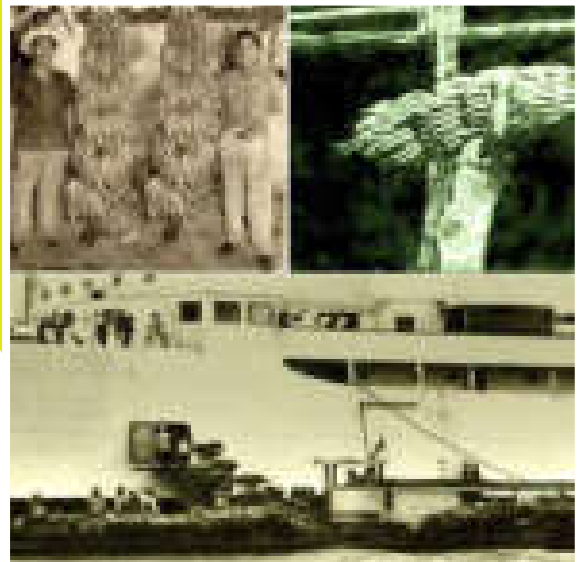
Luego a partir de 1930 (*), se agrega un nuevo componente en la economía provincial empezando la producción y comercialización del banano en racimos hasta 1962, y desde esta fecha la exportación de bananos en cajas de cartón, dando un nuevo giro al desenvolvimiento socio económico provincial, motivando entonces la necesidad de construir nuevos muelles direccionados a darle mayor fluidez a la transportación marítima que permita llevar la producción bananera provincial y de su entorno, con destino a los mercados internacionales.



Desde los inicio de la exportación de banano en racimos entre 1930 y 1962, Puerto Bolívar no contaba con un muelle apropiado para los embarques, efectuando las tareas desde el muelle de cabotaje, utilizando pequeñas embarcaciones se transportó la fruta hacia la rada, en donde estaba anclado el buque para recibir la carga.

Entre los años 1962 y 1968, mediante el aporte directo de los productores y exportadores bananeros orenses, se construye en Puerto Bolívar a corta distancia del muelle inicial de cabotaje, un terminal marítimo denominado muelle de espigón y sus respectivas obras complementarias, conforme al desarrollo de las operaciones vinculadas al comercio internacional, posteriormente las instalaciones portuarias se fueron ampliando.

Después de largos años de labores ininterrumpidas, la actividad bananera, ha generado diversas engranajes logísticos: desde la siembra, mantenimiento, cosecha, empaque y transporte, ampliando el mercado laboral con plazas de trabajo, se ha modificado el entorno productivo y consecuentemente el portuario, incluyendo tecnologías y métodos modernos que han permitido dinamizar las actividades comerciales y la movilización de la carga agroexportable con destino a los mercados internacionales.



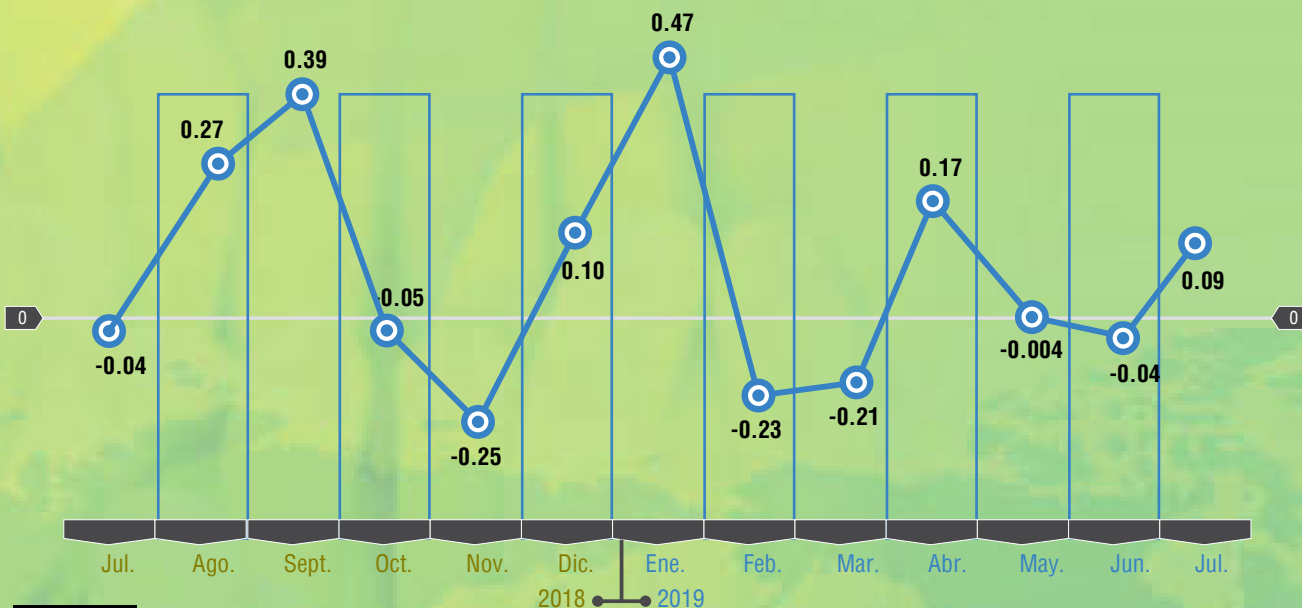
(*) ECUADOR, Perfil de sus recursos costeros, Edición 1987



INFLACIÓN MENSUAL

SEPTIEMBRE 2018 - OCTUBRE 2019

En porcentaje



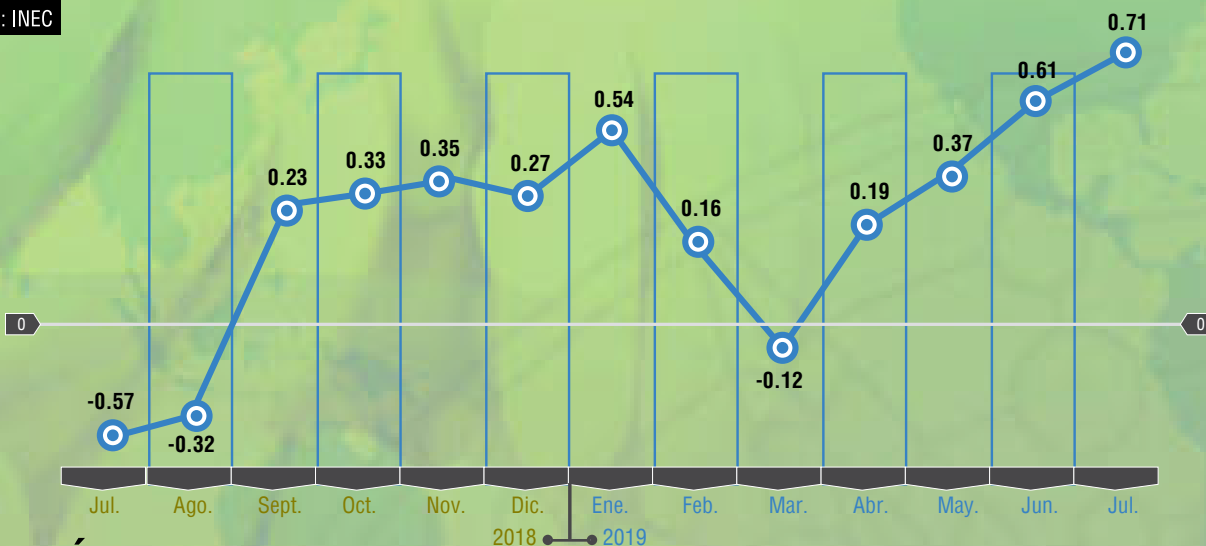
Fuente: INEC

INFLACIÓN ANUAL

SEPTIEMBRE 2018 - OCTUBRE 2019

En porcentaje

Fuente: INEC



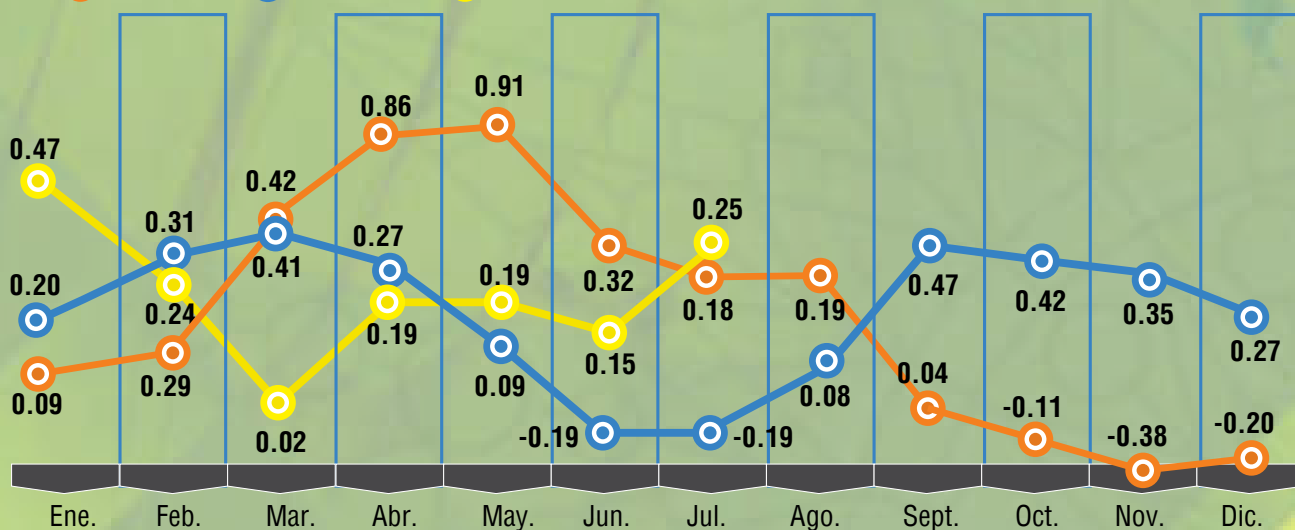
INFLACIÓN ACUMULADA

2017 - 2019

En porcentaje

Fuente: INEC

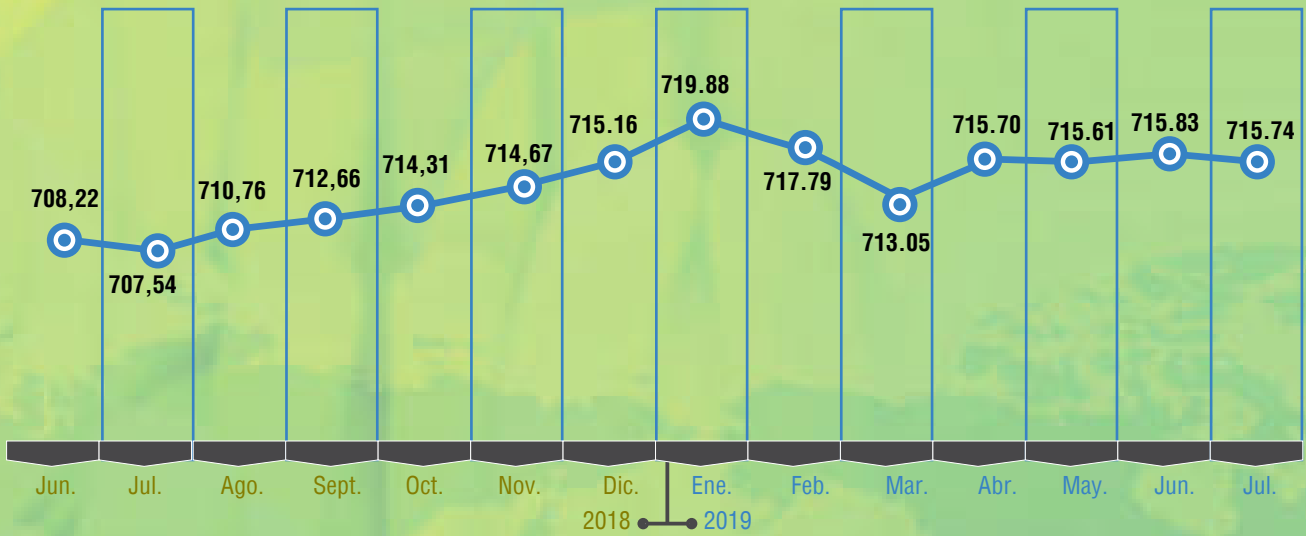
● 2017 ● 2018 ● 2019



PRECIOS DE LA CANASTA FAMILIAR BÁSICA SEPTIEMBRE 2018 - OCTUBRE 2019

En dólares

Fuente: INEC

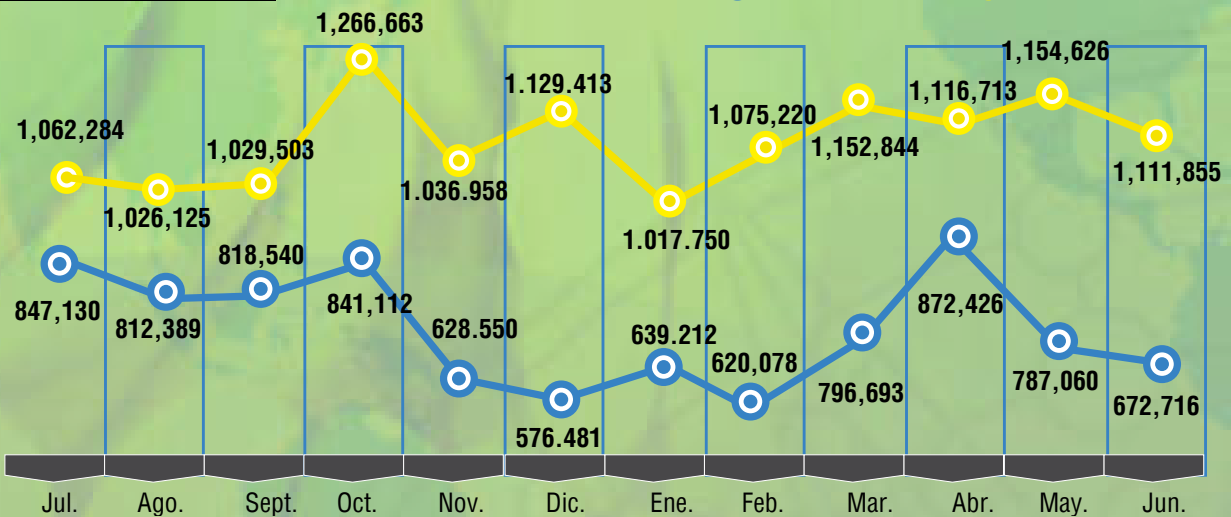


EXPORTACIONES POR SECTOR SEPTIEMBRE 2018 - SEPTIEMBRE 2019

en miles de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador

● PETROLEROS ● NO PETROLEROS

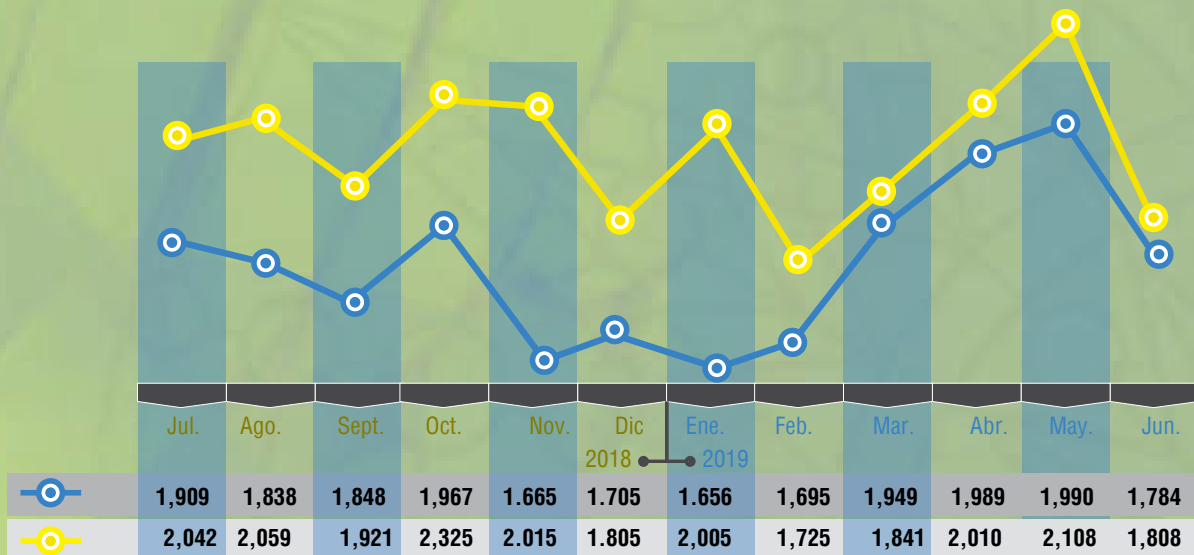


EXPORTACIONES VS IMPORTACIONES SEPTIEMBRE 2018 - SEPTIEMBRE 2019

en millones de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador

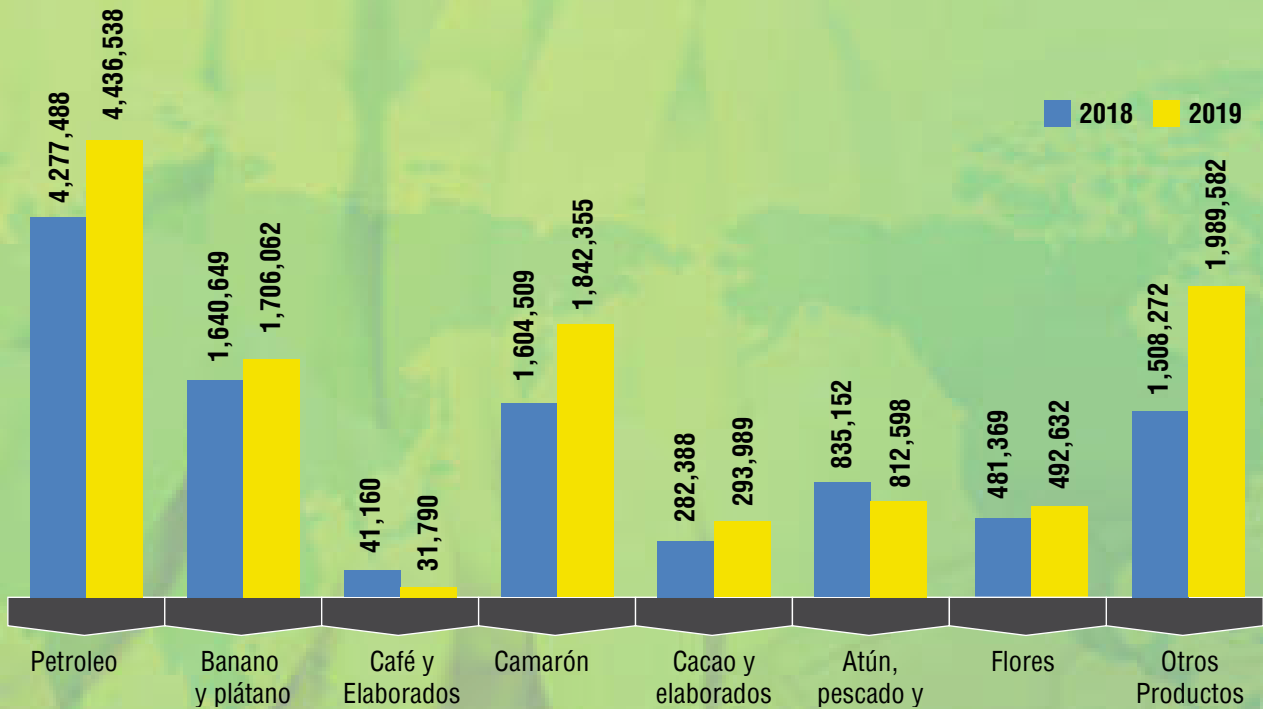
● EXPORTACIONES FOB ● IMPORTACIONES CIF



EXPORTACIONES POR PRODUCTO PRINCIPAL ACUMULADA A SEPTIEMBRE

2018 - 2019
en miles de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador



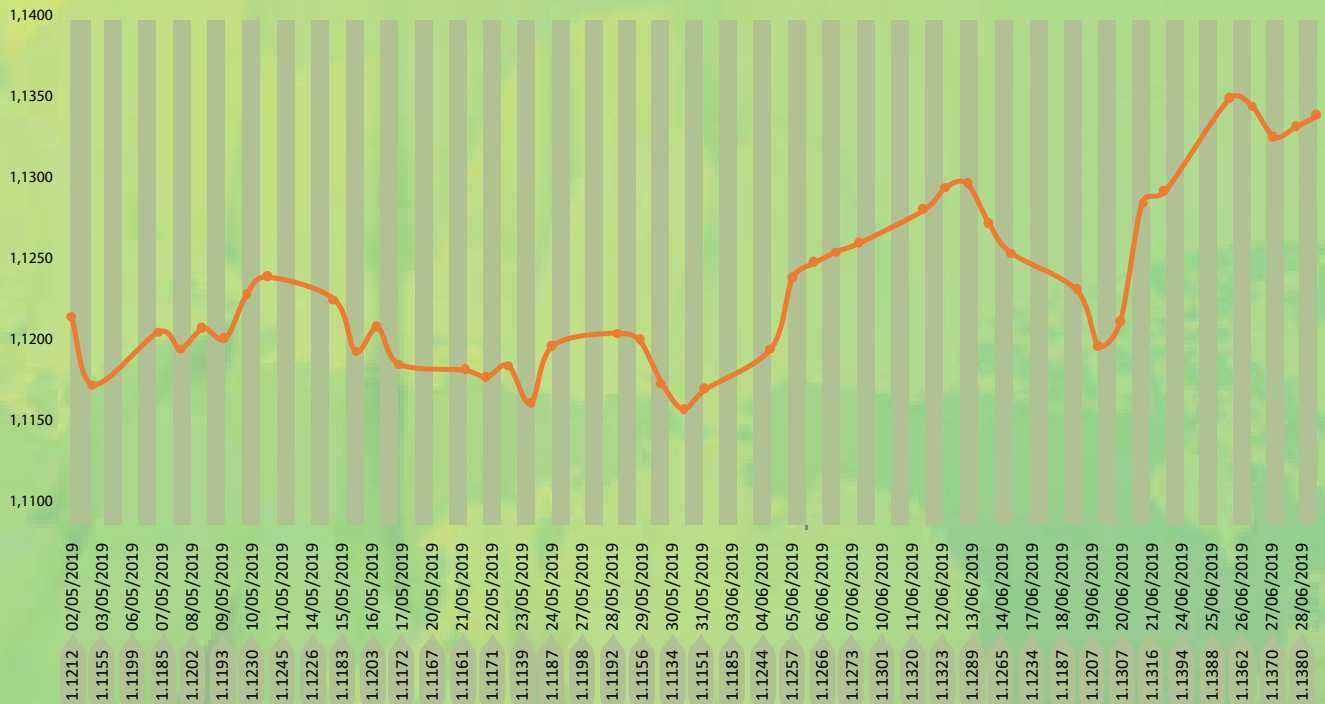
PRECIO PROMEDIO MENSUAL DE PETRÓLEO

2017 - 2018 - 2019
en dólares / barril



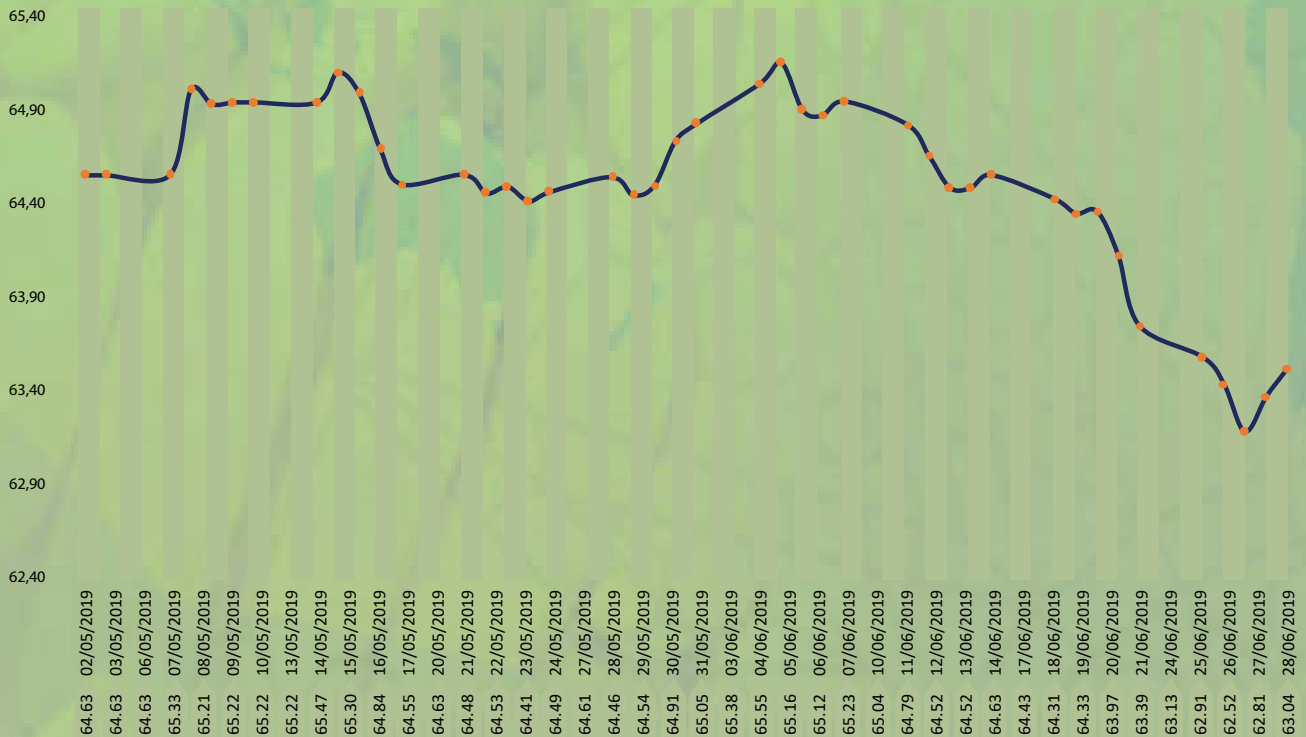
COTIZACIÓN DEL EURO EN USD DÓLAR

Fuente: Banco Central Europeo SEPTIEMBRE 02 - OCTUBRE 29 2019



COTIZACIÓN DEL DÓLAR EN RUBLOS RUSOS

Fuente: Banco Central Europeo SEPTIEMBRE 02 - OCTUBRE 29 2019



PETI

Proyecto de Erradicación del
Trabajo Infantil

Denuncia al
1800 266 822



Innovando la industria de principio a fin.



Estamos orgullosos de cerrar el año con la implementación de la primera planta cartonera con tecnología 4.0 donde la máquina y el hombre se han juntado para desarrollar productos y servicios que hacen cada vez más efectivos los procesos en el sector bananero y realzan la experiencia del cliente.

