

# Bananotas

aebe

Asociación de Exportadores  
de Bananos del Ecuador

®



JULIO • AGOSTO • JULY • AUGUST / 2019

**PROTEJAMOS JUNTOS  
AL MEJOR BANANO  
DEL MUNDO**





 **PAPELERA  
NACIONAL**

**EL PAPEL  
DE LOS  
GRANDES**



**LLEVAMOS  
LO MEJOR DEL ECUADOR  
AL MUNDO**

 @papeleranacional

 Papelera Nacional

[www.papeleranacional.com](http://www.papeleranacional.com)



CONVENCIÓN  
INTERNACIONAL  
DEL BANANO



# EL BANANO DEL ECUADOR EN EL MUNDO

**FORO Y RUEDA DE NEGOCIOS**

DEL **30** AL **03** **2019**  
SEPTIEMBRE OCTUBRE

HOTEL HILTON COLÓN GUAYAQUIL

**Informes:**

[www.foroaebe.com](http://www.foroaebe.com)



**Organiza:**





# CÁSCARA DE PLÁTANO

## Los compuestos vegetales apoyan tu salud.

Los vegetales y las dietas veganas continúan en tendencia cuando se trata de alternativas de comida. Hoy en día, los sustitutos de la carne van mucho más allá de tu porción promedio de tofu.

En cambio, una búsqueda rápida en Google te ayudará a encontrar recetas de sándwiches hechos con tempeh (frijoles de soya fermentados), batidos hechos con proteína de guisante y chile reforzado con proteína vegetal texturizada (TVP). ¡Sin mencionar las alternativas con textura carnosa que incluyen el pastel de carne de champiñones, jaca estofada, incluso cáscaras de plátano que se parecen a la barbacoa!

### ¿Este tipo de alimentación favorece la salud?

Un estudio publicado en The Journal of Nutrition, mostró que los veganos tenían biomarcadores más altos,

en comparación con sus contrapartes lacto-ovo, pescos o semi vegetarianos.

Al revisar los laboratorios de más de 800 hombres y mujeres, los vegetarianos tenían niveles notablemente elevados (biomarcadores), pero los veganos eran aún más altos. Los resultados sugieren que los veganos, como resultado de su dieta basada en plantas, tienen las mayores cantidades de compuestos para combatir enfermedades.

Si bien el uso de la piel externa y fibrosa del plátano puede ser un poco molesto para algunos, Dole analizó unas muestras para ver de qué estaban hechos.

El laboratorio descubrió que las cáscaras de plátano tenían el doble de fibra, tres veces más vitamina A y significativamente más calcio en comparación con las frutas blandas, así que comer las pieles protectoras de las frutas y verduras puede ser muy rentable.

Felicitaciones a aquellos pioneros que han ampliado los límites de una dieta saludable basada en plantas.

Son aventureros que experimentaron con ingredientes y consideraron nuevas formas de incluirlos sin pasarlos por alto.

¡Nuestra receta Dole Banana Peel Carne Machada te hará ver las cáscaras de plátano de una manera completamente nueva!

Recuerde: ¡Los biomarcadores contienen compuestos vegetales como los carotenoides que apoyan la salud ocular y los flavonoides que tienen propiedades antiinflamatorias!



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



ÍNDICE

**7 MENSAJE / MESSAGE**  
Fusarium R4T  
Una causa nacional



**10 COYUNTURA / CURRENT EVENT**  
SEMESTRE: Tres mercados mantienen en alto nuestras exportaciones.



**14 PORTADA / COVER**  
Fusarium R4T, alerta naranja en Ecuador.



**19 ENTREVISTA / INTERVIEW**  
Iván Ontaneda Bermúdez: Somos un país ideal para atraer inversiones y para la generación de progreso

**26 TENDECIA / TRENDS**  
América Latina y el Caribe crecerán 0,5% en el 2019



**14 LOGÍSTICA / LOGISTICS**  
Posorja ya está en operación

**30 ESTADÍSTICAS BANANERAS / BANANA STATISTICS**

**38 OPINIÓN / OPINION**  
Perdiendo competitividad



**40 NAVIERA / SHIPPING**  
Nuevos valores de peajes cobrará el Canal de Panamá



**43 MERCADO / MARKET**  
Mercado Internacional, contrastes al primer trimestre

**46 OPINIÓN / OPINION**  
Sostenibilidad del sector bananero en Ecuador

**47 CIFRAS / FIGURES**



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



Edición  
**137**

Julio - Agosto  
2019



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. "Classe" • 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

## FUSARYUM R4T Una causa nacional

La oficialización de la presencia del Fusarium R4T en territorio colombiano hizo que las alarmas a nivel de Latinoamérica se encendieran y con ello, la aplicación de una serie de protocolos y normas para evitar que este hongo se extienda por las fincas bananeras de Colombia e impedir su ingreso en los países vecinos, especialmente en el Ecuador.

A diferencia de lo sucedido con la variedad Gross Mitchel, cuyos cultivos en el Ecuador fueron arrasados en la década de los sesenta por una plaga conocida como el Mal de Panamá, ahora el país cuenta con un protocolo medioambiental desarrollado desde el 2009, cuando el Fusarium R4T hizo su aparición en territorio asiático. Además de ello, nuestros productores están perfectamente conscientes de los peligros que entraña este hongo y la decisión de un Gobierno de estimular las medidas de prevención para evitar su desagradable presencia en nuestras fincas.

Por su parte, la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, AEBE desde el 2009 ha dado un espacio importante a la presencia de investigadores de este hongo para que expongan sus experiencias en nuestro Foro Internacional del Banano y desde el 2010 estableció una alianza estratégica con el Centro de Investigaciones Biotecnológicas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (CIBE), que contribuyó a la difusión de las investigaciones realizadas en Filipinas, Australia y Europa. Al mismo tiempo, con la aparición del Fusarium en fincas bananeras de La Guajira, Colombia, un número importante de material investigativo y bibliográfico, de opiniones realizados por expertos, han aportado nuevas visiones sobre la forma en que el hongo debe ser enfrentado.

Independiente de la corriente informativa que en estos días está presente en los medios de comunicación nacional e internacional, me permito destacar el momento, la coyuntura, en la llegada del Fusarium.

1. Si bien, en Latinoamérica y El Caribe se tenía conocimiento de su existencia, su llegada a estas tierras fue una sorpresa desagradable, puesto que, habiendo un océano de distancia, su aparición aquí tomaría algunos años más. Ello implica que la globalización además de sus efectos positivos, también tiene sus efectos negativos, como la recirculación de contenedores a través de los diferentes mercados, y que esto puede poner en peligro la salud fitosanitaria de los países productores.

2. El Fusarium llega en un momento en que la guerra comercial entre Estados Unidos de América y China se intensifica. La devaluación del yuan chino a niveles inferiores a los del año 2008, implica un duro golpe a nuestras exportaciones a China que en el primer semestre del 2019 se incrementaron en 137,05% en relación a igual período del 2018.

3. La presencia del hongo coincide con una reducción de la demanda de banano en los dos principales mercados de consumo mundial: Estados Unidos de América y Unión Europea, que importaron un 4% y un 2% menos respectivamente, durante el primer semestre del 2019.

## FUSARYUM R4T A national cause

The officialization of the presence of the Fusarium R4T in Colombian territory caused alarms at the Latin American level to light up and with it, the application of a series of protocols and standards to prevent this fungus from spreading through the banana farms of Colombia and preventing its come in neighboring countries, especially in Ecuador.

Unlike what happened with the Gross Mitchel variety, whose crops in Ecuador were razed in the sixties by a plague known as the Mal of Panama, the country has an environmental protocol developed since 2009, when the Fusarium R4T made his appearance in Asian territory. In addition, our producers are perfectly aware of the dangers of this fungus and the decision of a Government to stimulate prevention measures to avoid its unpleasant presence on our farms.

For its part, the Association of Banana Exporters of Ecuador, AEBE. Since 2009, it has given an important space to the presence of researchers of this fungus to present their experiences in our International Banana Forum and since 2010 established a strategic alliance with the Center for Biotechnological Research of the Polytechnic Higher Schools of the Coast (CIBE), which contributed to the dissemination of research conducted in the Philippines, Australia and Europe. At the same time with the appearance of Fusarium on banana farms in La Guajira, Colombia, a significant number of research and bibliographic material, from opinions made by experts, have brought new insights into the way in which the fungus must be faced.

Regardless of the information flow that is present in the national and international media these days, I would like to highlight the moment, the situation, at the arrival of the Fusarium.

1. While Latin America and the Caribbean were aware of its existence, its arrival in these lands was an unpleasant surprise, since, having an ocean away, it appears here would take a few more years. This implies that globalization, in addition to its positive effects, also has its negative effects, such as the recirculation of containers through the different markets, and that this can jeopardize the phytosanitary health of producing countries.

2. The Fusarium comes at a time when the trade war between the United States of America and China intensifies. The devaluation of the Chinese yuan at levels below those of 2008, implies a blow to our exports to China that in the first half of 2019 increased by 137.05% in relation to the same period of 2018.

3. The presence of the fungus coincides with a reduction in the demand for bananas in the two main world consumption markets: United States of America and the European Union, which imported 4% and 2% less respectively during the first half of 2019.

4. It also coincides with a price level that is below that reached in 2015 and 2016. According to reports originating from the European Union, at week 29 of this year, the price of

El Fusarium llega en un momento en que la guerra comercial entre Estados Unidos de América y China se intensifica.

4. También coincide con un nivel de precio que está por debajo del alcanzado en el 2015 y 2016. Según reportes originados de la Unión Europea, a la semana 29 de este año, el precio del banano procedente de Latinoamérica puesto en tiendas y supermercados es similar al del 2016. Las tareas de prevención y las investigaciones para desarrollar métodos para curar la enfermedad o buscar una variedad comercial distinta a la Cavendish, demandan amplios recursos económicos y un precio débil no aportará mucho para esos objetivos.

5. La aparición del Fusarium se da en momentos de una importante inversión portuaria, que terminó con la puesta en operación del Puerto de aguas profundas de Posorja. Esta inversión se da gracias al crecimiento de las exportaciones de banano, ocurrida en los tres últimos años.

6. Y cualquier situación que impacte en la producción de banano, tendrá repercusiones en el sector naviero.

El escenario se presenta complejo pero la acción desarrollada por el Ministerio de Agricultura, Agrocalidad y las Asociaciones de productores y exportadores, ha activado los planes de contingencia y los protocolos desarrollados en la última década, coincidiendo todos los actores de la cadena de valor que la presencia del Fusarium en Latinoamérica es un problema nacional, ya que está en juego el futuro mediato de las exportaciones de banano, y que no hay otro producto de exportación con el peso del banano, que lo pueda reemplazar.

No obstante de ello, hay un hecho que cada día toma más espacio en los análisis del futuro del sector bananero mundial. Y es que la sostenibilidad del negocio está en riesgo si se mantiene la dependencia en una sola variedad. El objetivo de encontrar una nueva variedad que reemplace al Cavendish se torna en una especie de carrera contra el reloj, y en eso estamos inmersos. Esperemos que la nueva variedad sea descubierta antes que el Fusarium se presente en nuestras fincas.

bananas from Latin America placed in stores and supermarkets is similar to 2016. Prevention tasks and research to develop methods to cure the disease or find a commercial variety other than Cavendish, demand ample economic resources and a weak price will not contribute much to these objectives.

5. The appearance of Fusarium occurs at a time of an important port investment, which ended with the commissioning of the Posorja Deepwater Port. This investment is due to the growth of banana exports, which occurred in the last three years.

6. And any situation that impacts banana production will have repercussions in the shipping sector.

The scenario is complex but the action developed by the Ministry of Agriculture, Agrocalidad and Associations of producers and exporters, has activated the contingency plans and protocols developed in the last decade, coinciding with all the actors in the value chain that the presence of Fusarium in Latin America is a national problem, since the future mediation of banana exports is at stake, and that there is no other export product with the weight of bananas, which can replace it.

However, there is a fact that everyday takes more space in the analysis of the future of the world banana sector. And it is that the sustainability of the business is at risk if the dependence is maintained in a single variety. The objective of finding a new variety that replaces Cavendish becomes a kind of race against the clock, and we are immersed in that. Hopefully the new variety will be discovered before Fusarium is present on our farms.



*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

# IMPULSA TU MARCA

---

## PROTEGIENDO TUS PRODUCTOS



### CERTIFICACIONES



Una compañía del

**GRUPO SURPAPEL**  
UNA SOLUCIÓN RESPONSABLE

# 1er SEMESTRE

tres mercados  
**mantienen en  
alto** nuestras  
exportaciones.



Este crecimiento se produce a pesar de que los envíos declarados en puerto a la Unión Europea se redujeron en un 12,60%.

Entre enero y junio del 2019, el envío de banano ecuatoriano a los diferentes mercados registró un crecimiento del 3,43% en relación a igual periodo del 2018. Hasta junio del 2019, se exportaron 187 millones 370 mil 414 cajas de 43 libras frente a 181 millones 148 mil 855 cajas del mismo periodo del 2018. Esto es, un aumento absoluto de 6 millones 221 mil 559 cajas. De esta manera, durante el primer semestre del presente año, el crecimiento de los envíos se desaceleró, puesto que en el primer semestre del 2018, se tuvo una variación positiva del 6,88%, con lo que, si esto continúa, para fines de este año, las exportaciones de banano estarían alrededor de 360 millones de cajas.

## EXPORTACIÓN TOTAL DE BANANO I SEMESTRE

En cajas de 43 lbs.



Fuente y Elaboración: AEBE

Este crecimiento se produce a pesar de que los envíos declarados en puerto a la Unión Europea se redujeron en un 12,60%. A ello se suma un estancamiento de las exportaciones hacia el mercado ruso y la reducción en el Cono Sur, generado como se sabe por la reducción de la compra por Argentina. Pero hace un lustro atrás hubiera parecido imposible que el crecimiento de las exportaciones estuviera sostenido por los envíos a los mercados de Asia, Medio Oriente y África. Hoy, la realidad dice que estos mercados hacen posible consolidar nuestro constante crecimiento al término del primer semestre del 2019. A junio del 2018, estos mercados representaban el 20% del total de nuestros envíos, a junio de este año, de cada 100 cajas que se embarcan, 25 tienen como destino algún puerto ubicado en estas zonas.



### ¿A qué se debe esta situación?

¿Menores precios, mayor demanda o una saturación de los mercados tradicionales? A todas luces, lo último es lo que se percibe como una de las causales de esta situación.

- El ingreso neto de banano al mercado de los Estados Unidos a junio del 2019, según las cifras divulgadas por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, no experimenta crecimiento y menos aún una estabilidad, por el contrario decreció en 3,48%.

- Algo parecido sucede con el ingreso de banano a la Unión Europea. Después de un constante crecimiento, a mayo del 2019, este mercado experimenta una reducción del 1,06%.

- El banano en estos dos mercados, que en conjunto representan aproximadamente el 60% de toda la demanda, experimenta un momento especial, debido a la baja del precio de la caja y por otra parte a la presencia de otras frutas, como el aguacate, que se ha convertido desde el pasado verano del 2018 en la fruta de moda de los consumidores de estos dos mercados.

- Mientras el banano retrocede posiciones en el mercado norteamericano, el aguacate tiene a mayo del 2019 un crecimiento del 13% en su ingreso a ese mercado.

La relevancia de los mercados de Asia y Medio Oriente ha provocado una situación muy especial: el crecimiento de los envíos de banano en cajas de 28 libras ha sido mayor al envío de banano en cajas de 43 libras. La primera se incrementó en 38,50% y la segunda se ha mantenido casi igual.

La importancia de estos mercados se basa en que los envíos a puntos específicos han sido superiores a lo que se observa en los mercados que pueden ser calificados como tradicionales: Estados Unidos de América, Unión Europea y Japón.

- **China:** a junio del 2018 se embarcaron hacia este mercado 5 millones 24 mil 51 cajas, a junio del 2019, 10 millones 600 mil 540 cajas, crecimiento del 111%.

- **Argelia:** a junio del 2018, se exportaron hacia allá 2 millones 57 mil 321 cajas, a junio del 2019, 6 millones 112 mil 490 cajas, crecimiento del 197%.

- **Arabia Saudita:** a junio del 2018, se exportaron 3 millones 32 mil 309 cajas, a junio del 2019, 3

## EXPORTACIONES POR DESTINO DECLARADO I SEMESTRE

en cajas de 43 libras

MERCADO	2018	2019	Variación 2019-2018
UNIÓN EUROPEA	63.201.311	55.238.421	-12,60%
RUSIA	40.240.725	39.738.295	-1,25%
MEDIO ORIENTE	23.268.506	26.154.114	12,40%
EE.UU.	18.891.141	20.336.476	7,65%
CONO SUR	12.085.554	11.414.659	-5,55%
ASIA	9.897.628	15.230.090	53,88%
EUROPA ESTE	7.304.088	8.401.402	15,02%
ÁFRICA	3.821.132	8.143.254	113,11%
OCEANÍA	1.821.370	1.878.749	3,15%
EFTA	617.400	834.954	35,24%
<b>TOTAL</b>	<b>181.148.855</b>	<b>187.370.414</b>	<b>3,43%</b>

Fuente y Elaboración: AEBE

## DISTRIBUCIÓN DE LOS ENVÍOS DE BANANO POR MERCADO

en porcentaje

MERCADO	2018	2019
UNIÓN EUROPEA	34,89%	29,48%
RUSIA	22,21%	21,21%
MEDIO ORIENTE	12,84%	13,96%
EE.UU.	10,43%	10,85%
CONO SUR	6,67%	6,09%
ASIA	5,46%	8,13%
EUROPA ESTE	4,03%	4,48%
ÁFRICA	2,11%	4,35%
OCEANÍA	1,01%	1,00%
EFTA	0,34%	0,45%

Fuente y Elaboración: AEBE

millones 440 mil 765 cajas, aumento del 13%.

- **Dubai:** a junio del 2019, 1 millón 910 mil 901 cajas, a junio del 2019, 2 millones 199 mil 959 cajas, crecimiento de 15,13%.

**Más estos mercados tienen amenazas que pueden influir en el futuro inmediato:**

PAÍSES	2018			2019			Variación 2017-2016
	22xU	208	TOTAL	22xU	208	TOTAL	
EEUU	18.804.550	286.591	18.891.141	20.070.077	266.399	20.336.476	7,65%
UNIÓN EUROPEA	62.270.920	930.391	63.201.311	54.398.119	840.302	55.238.421	-12,60%
RUSIA	39.543.705	697.020	40.240.725	39.136.220	602.075	39.738.295	-1,25%
MEDIO ORIENTE	16.290.119	6.978.387	23.268.506	18.065.258	8.088.856	26.154.114	12,40%
ÁFRICA	3.820.129	1.003	3.821.132	8.141.220	2.034	8.143.254	113,11%
ASIA	2.772.532	7.125.096	9.897.628	2.739.519	12.490.571	15.230.090	53,88%
EUROPA ESTE	7.269.707	34.381	7.304.088	8.394.513	6.889	8.401.402	15,02%
CONO SUR	12.074.673	10.881	12.085.554	11.413.914	745	11.414.659	-5,55%
EFTA	617.400	-	617.400	834.954	-	834.954	35,24%
NUEVA ZELANDIA	1.783.293	38.077	1.821.370	1.875.915	2.834	1.878.749	3,15%
<b>TOTAL</b>	<b>105.047.026</b>	<b>16.101.826</b>	<b>181.148.854</b>	<b>165.089.709</b>	<b>22.300.705</b>	<b>187.379.414</b>	<b>3,43%</b>

Fuente y Elaboración: AEBE

- La situación en el Medio Oriente se está tornando más inestable de lo usual, debido al enfrentamiento entre la República Islámica de Irán con los Estados Unidos de América por el programa nuclear del primero y los ataques a buques petroleros. Ello generó que Maersk informe el 8 de julio del 2019, la aplicación de un cargo por riesgo que sería de USD42 por contenedor de 20 pies. A esta idea se sumarían MSC, Hapag Lloyd, CMA CGM y APL.

- El plan del Gobierno filipino de invertir USD71,45 millones hasta el 2022 para mejorar la competitividad del banano de ese país, combate contra el Fusarium R4T, la producción de meristemas de alta calidad y campañas de marketing nacional e internacional. El objetivo es llegar a una rendimiento de 62.24 toneladas métricas por hectárea en lo que se refiere a la producción de la variedad Cavendish.

- La llegada de banano desde otros países a esos mercados como Costa Rica, Guatemala y México.

**Otros hechos:**

- Un 76% de la exportación de banano se realizó por los puertos de Guayaquil.

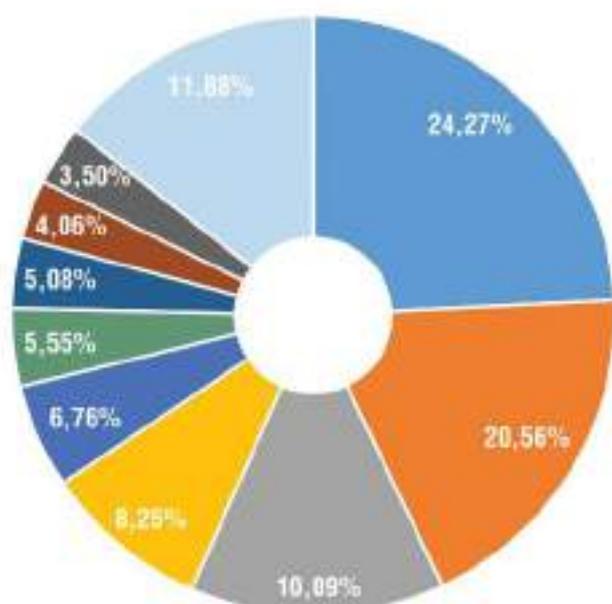
- Un 80% de la exportación se embarcó en contenedor.

- El 44,83% del total de cajas embarcadas son movilizadas por MSC y Maersk Lines.

El crecimiento de los envíos de banano en cajas de 28 libras ha sido mayor al envío de banano en cajas de 43 libras.

**EMBARQUE DE CAJAS DE BANANO POR NAVIERA**

en porcentaje



- M. S. C.
- MAERSK
- BALTIC REEFER
- CMA CGM
- MARSEC
- PORMAR
- HAPAG LLOYD
- HAMBURG SUD
- NETWORK SS. CO.
- OTROS

# Fusarium R4T

## Alerta naranja en el Ecuador

El hongo penetra la planta de banano por las raíces dañando sus canales de hidratación. “Cuando sus hojas se ponen amarillas, la próxima fase es la muerte de la planta”.

**E**ntre el 15 de julio y el 8 de agosto de este año, la producción bananera latinoamericana se puso en un ambiente de ansiedad. La causa fue generada por la posible presencia del temido Fusarium R4T, que produce el marchitamiento y muerte de la planta, y que puede habitar en el suelo por más de tres décadas.

Ese 8 de agosto, la gerente general del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) confirmó la presencia del temido hongo en la región de La Guajira, en un área limitada de 175 hectáreas, de las cuales, a esa fecha, según este organismo colombiano, ya han sido eliminadas 168,5 hectáreas. Inmediatamente declaró la emergencia en esa zona y dispuso la aplicación de todos los protocolos y medidas para que el hongo no se propague. El hongo ya estaba en Latinoamérica.

Pero esta "sorpresa" no era tan sorpresa para la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, AEBE. Desde hace más de una década, se conocían las noticias de la presencia del mortal hongo en Asia y Oceanía y por ello, en el Foro Internacional del Banano, se programaron jornadas completas para que los expertos e investigadores de esto, expusieran sus investigaciones y resultados, tomando en consideración los perjuicios económicos que ya habían ocasionado.

## Lo que está en juego

Pero hay una primera pregunta, ¿qué es lo que está en riesgo?

PAÍS	EXPORTACIÓN (TM) 2018	EXPORTACION FOB Miles de dólares (2018)	ÁREA COSECHADA (ha.) 2017-2018
MÉXICO	552.308	250.000	77.528
GUATEMALA	2.343.895	794.574	65.514
BELICE	70.199	31.512	2.472
SURINAME	71.000	ND	ND
HONDURAS	639.446	250.590	25.481
NICARAGUA	136.129	42.453	1.716
COSTA RICA	2.484.231	1.028.975	43.050
PANAMÁ	208.703	105.918	6.207
COLOMBIA	1.748.484	809.776	50.685
ECUADOR	6.549.883	3.196.165	170.809
PERÚ	227.448	165.519	16.500
BOLIVIA	117.686	33.103	20.191
PARAGUAY	39.711	8.106	7.855
BRASIL	64.859	20.306	465.434
REPÚBLICA DOMINICANA	124.733	85.423	27.227
<b>TOTAL</b>	<b>231.248,2</b>	<b>8.827.421</b>	<b>183.379</b>

Fuente: Comtrade, Trademap, AEBE, FAOSTAT

La llegada de este hongo ocurre en un momento en que:

El volumen de exportación de Latinoamérica representa el ochenta por ciento del total mundial.

Los ingresos obtenidos de esta actividad representan el 7% del total de las exportaciones de América Latina y El Caribe.

El área de cultivo es de aproximadamente 983,3 mil hectáreas.

Estas cifras revelan la importancia del cultivo para esta zona del mundo y sus efectos en la economía y vida diaria de las zonas productoras. Para el Ecuador, la producción y exportación de banano es de vital importancia para el ingreso económico de 2 millones de personas y para la propia dolarización, porque en el 2017 y el 2018, el valor de las exportaciones FOB de esta fruta han superado los 3.000 millones de dólares y para el 2019 se espera que suceda lo mismo.



Según el gráfico anterior, las exportaciones entre el 2012 y el 2018, creció 30,67% en volumen y un 54,16% en ingresos. Además en el 2018:

- Su actividad representó 2% del Producto Interno Bruto.
- El 26% del valor de las exportaciones agrícolas, piscícolas y pesqueras correspondieron a banano.
- El 23% del total de las exportaciones no petroleras.
- La exportación de banano el 80% de la producción nacional de cartón.
- El 60% de la actividad portuaria se genera por la exportación de banano.

Y lo más importante, su cultivo es realizado por 6.904 productores. Su importancia es vital para provincias como El Oro, donde el 80% de los productores poseen fincas con un área menor a 30 hectáreas. Según la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (Agrocalidad), indica que, según cifras difundidas por el Sistema de Información Pública Agraria, hay alrededor de 170 mil hectáreas sembradas con banano, 125.267 hectáreas con plátano y 3.742 hectáreas con orito, que "tienen el riesgo potencial de ser afectados por la plaga Foc R4T".

### Una sola variedad es insostenible

Gert Kema, profesor de fitopatología de la Universidad de Wageningen de Holanda, en declaraciones a DeutschWelle, afirmó que "una vez detectada la plaga, ya es muy tarde", explicando que el hongo penetra la planta de banano por las raíces dañando sus canales de hidratación. "Cuando sus hojas se ponen amarillas, la próxima fase es la muerte de la planta".

Frente a ello, una de las soluciones es encontrar una nueva variedad que tenga las mismas ventajas de sabor y comercial que el Cavendish, que es el que masivamente se produce, pero Kema indica que un banano modificado genéticamente no es la solución. Aunque exista la posibilidad de crear un banano inmune al Foc R4T, Kema expresa a DeutschWelle que seguirán persistiendo los problemas por dos razones:

- El monocultivo de Cavendish en cantidades industriales continuará siendo insostenible, y
- Una fruta genéticamente modificada no será aceptada sin problemas por todos los consumidores.

## Exportaciones de banano del Ecuador

2012-2018 • En toneladas y USD FOB



Fuente: AEBE

## FUSARIUM RAZA 4, LA PLAGA QUE AMENAZA AL BANANO

El hongo *Fusarium oxysporum* raza 4 tropical (TR4) afecta al sistema radical de la planta y la coloniza a través de su sistema vascular.

**14 países** en Oceanía, Asia y África han reportado el TR4.

Ha afectado a **100.000 ha** del principal banano de exportación en el mundo, el cavendish.

**COMPARACIÓN**

Fruta sana vs Fruta enferma.

**SÍNTOMAS**

- Amarillamiento de las hojas del borde al centro, hasta que se marchitan.
- Colapso de las hojas por 'wruanamiento': se doblan -aún verdes- en el peciolo y cuelgan.
- Coloraciones marrones y rojizas en los tejidos internos.

Puede darse un rajamiento en la base del pseudotallo.

El hongo vive en el suelo y entra a la planta por sus raíces.

Fuente: EL UNIVERSO

### Un trabajo realizado con tiempo

En este escenario era importante estar preparado y esto se ha logrado en la última década, ya que el Fusarium no es una novedad. El resultado es el siguiente:

**2011**  
**Mayo**  
Resolución 043

Medidas y requisitos para la importación de plantas in vitro de musáceas.

**2011**  
**Octubre**  
Acuerdo min. 412

Plan de contingencia para Foc R4T (Anexo 2. Plan de acción)

**2015**  
**Junio**  
Resolución 145

Desinfección de contenedores que ingresan al país por puertos y terminales.

Además, según Agrocalidad, se han llevado adelante las siguientes acciones:

a) En coordinación con el Comité Andino de Sanidad Agropecuaria de la Comunidad Andina de Naciones (COTASA), se trabajó en el proyecto: "Estandarización regional del diagnóstico de *Fusarium oxysporum* f. sp. *Cubense* Raza 4 Tropical" que fue aprobado por la Comunidad Andina (CAN) mediante la Decisión N°832 y en octubre del 2019 se desarrollará en los Laboratorios de Referencia de Agrocalidad, lo que fortalecerá las capacidades de diagnóstico para identificar al hongo.

b) Firma del convenio marco entre Agrocalidad y el Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA), que establece las bases para apoyar, fomentar y fortalecer el desarrollo de actividades, proyectos, programas y diagnóstico en materia de sanidad agropecuaria e inocuidad de alimentos.

c) Ante la alerta de presencia, vinieron expertos de OIRSA que desarrollaron las siguientes actividades:

Diagnóstico de las medidas implementadas en el Ecuador.

Presencia de brigada canina en los aeropuertos internacionales de Quito y Guayaquil.

Capacitación en uso y lectura de escáner de Rayos X para identificación de productos orgánicos.

d) Capacitación de técnicos de Agrocalidad y del Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) en Australia, entre el 12 hasta el 23 de agosto de este año, para la adquisición de conocimientos de bioseguridad en sitios de producción.

e) Visita del Dr. Althus Viljoen y Dra. Diane Mostert, investigadores de la Universidad de Stellenbosch, que capacitaron a investigadores de Agrocalidad, INIAP y Espol, en la armonización y homologación de las técnicas de diagnósticos para la identificación del *Fusarium*.

f) Además, a través de la Resolución 145 de 2015 estableció la desinfección de contenedores que ingresan al país por puertos y terminales, que es de carácter obligatorio, con el objetivo de mitigar el riesgo de ingreso del mencionado hongo al Ecuador.



Científicos sudamericanos: Althus Viljoen y Diane Mostert compartiendo experiencias sobre el Foc R4T en una plantación de plátano en El Carmen



Productores de El Oro se capacitan para prevenir Foc R4T



Técnicos del MAG informa sobre el uso de pediluvios, en la parroquia El Cambio

2015

Julio

Resolución 222

Desinfección de calzado de pasajeros en aeropuertos que reciban vuelos internacionales

2017

Mayo

Resolución 055

Conformación del Comité Interinstitucional de trabajo para la prevención del ingreso de Foc R4T.

2017

Julio

Resolución 087

Desinfección de calzado de pasajeros y tripulantes en puertos marítimos y terminales portuarios

2018

Marzo

Resolución 028

Directrices para informar eventos agrícolas y visitas al exterior como medida de prevención de Foc R4T

2019

Junio

Resolución 110

Guía de medidas fitosanitarias para sitios de producción de musáceas.

## La reunión de Quito: ENTRAR LIMPIO – SALIR LIMPIO

El peligro de que el hongo detectado en Colombia pueda desperdigarse por la región, hizo que el 5 de agosto de este año, en Quito se realizara el "Encuentro Regional de Autoridades Agropecuarias, Capítulo Fitosanitario, que reunió a Ministros de Agricultura, representantes de organismos internacionales y Jefes de Delegación de los países de Latinoamérica y El Caribe, que revisaron el estatus de la presencia del Fusarium en la región.

En su Declaración Final, los asistentes al Encuentro reconocieron que el Foc R4T "es considerada hasta la presente fecha como una plaga cuarentenaria, es la mayor amenaza del sector productor de musáceas a nivel mundial, que limita seriamente su producción y que es un patógeno con potencial de provocar crisis socio-económica de dimensiones incalculables para los países productores de América Latina y El Caribe".

En este sentido puntualizaron en la Declaración Final:

a) La importación de plantas de musáceas de países fuera de América Latina y El Caribe se haga sólo en casos extremadamente necesarios, y provenientes preferentemente de países sin presencia Foc R4T.

b) Las plantas deben venir en forma de cultivo in vitro, originarse de plantas madres indexadas y certificadas libre de Foc R4T, adjuntándose la certificación original o copia fiel certificada de los análisis realizados indicando detalladamente los procedimientos utilizados.

c) Estudiar y diagnosticar casos de Foc R4T que afectan variedades del subgrupo Cavendish u otras musáceas comúnmente no afectadas por este patógeno en países de América Latina y El Caribe para evitar falsas alarmas sobre una posible incursión del Foc R4T en el continente americano.

d) La necesidad de realizar estudios geotípicos y fenotípicos de Foc R4T, presente en los productos de musáceas de América Latina y El Caribe, para caracterizar las poblaciones existentes y certificar que Foc R4T no está enmascarado en variedades susceptibles a las poblaciones de las razas 1 y 2 de Foc.

e) Lo imperativo de reexaminar y fortalecer las medidas de vigilancia fitosanitaria y cuarentena vigentes en los puntos de control (puertos marítimos, aeropuertos y pasos fronterizos) de los países de América Latina y El Caribe, así como la realización de inspecciones y simulacros sobre las medidas de vigilancia.

f) La importancia del involucramiento del sector privado, quienes son parte fundamental de la cadena agro-productiva, por lo que es necesario contar con su apoyo para un trabajo coordinado con las distintas organizaciones de protección fitosanitaria

## La Bioseguridad: La mejor arma para prevenir al Foc R4T

En un artículo firmado por el investigador ecuatoriano, Freddy Magdama, quien además se desempeña como Coordinador de Investigaciones del Departamento de Fitopatología y Microbiología del Centro de Investigaciones Biotecnológicas del Ecuador, y publicado en la Revista Científica de Agrocalidad, señala:

"Considerando los aspectos epidemiológicos de Foc y la naturaleza perenne de producción de banano, es obvio que su manejo es tan sencillo. Si bien es cierto que el uso o desarrollo de variedades resistentes es la principal opción, la resistencia parcial en conjunto con otras opciones, incluyendo el manejo del suelo para mantener los niveles bajos del inóculo, una apropiada fertilización inorgánica, el uso de agentes de biocontrol, ciclos de producción libre de patógenos, el biofortalecimiento de plantas, cultivos de cobertura, entre otras prácticas culturales, son alternativas que pueden tener un impacto en la intensidad de enfermedad y formar parte de un manejo integrado.

A pesar de que la evidencia en campo es muy limitada, el desafío radica en conocer cuál de estas medidas, o la combinación de algunas de ellas, es la más efectiva en nuestras condiciones para un patógeno que sobrevive en el suelo por largos periodos. En Ecuador, dado el riesgo actual de incursión, la bioseguridad como medida de exclusión es nuestra mejor arma frente al patógeno y debe ser fortalecida en todos sus componentes a nivel nacional, pero, sobre todo, adoptada de manera integral según nuestras condiciones a nivel de fincas.

Se recomienda seguir un modelo de respuesta, dividido en fases estratégicas, según la curva de invasión del patógeno.

Con la incursión de Foc R4T al continente americano los países productores deben poner en marcha sus programas de contingencia. En el caso de Ecuador, además de los esfuerzos actuales, se debe tener presente que para luchar contra un patógeno de tal magnitud la sostenibilidad es un factor clave que se debe considerar para cualquier proyecto de mitigación o investigación, lo cual marcará la diferencia.



Por: Lcda.  
Luisa Delgadillo

# IVÁN ONTANEDA BERRÚ:

**Ministro de Producción,  
Comercio Exterior,  
Inversiones y Pesca**

**“Somos un país  
ideal para atraer  
inversiones y para  
la generación de  
progreso”**



**D**espués de su presencia como Presidente del Directorio de Fedexport, Iván Ontaneda Berrú (Cariamanga, 1967), enfrenta un nuevo reto en su vida, ser Ministro de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, el segundo dentro de la administración del Presidente Moreno. En conversación con BANANOTAS expresa cuáles serán sus principales objetivos y las estrategias para lograrlos.

**¿Cuáles son sus expectativas frente a esta cartera de Estado que tiene la importante misión de convertir al Ecuador en el país de las inversiones y los negocios internacionales?**

Ecuador es un país que lo tiene todo y ahora además tenemos pragmatismo, seguridad jurídica e incentivos para la inversión y el desarrollo, por ello mis expectativas van en ese sentido, en continuar impulsando la atracción de inversiones a través no sólo del clima de negocios favorable que actualmente tenemos, sino también promocionando proyectos estratégicos para el Estado que se encuentren listos para su difusión y concreción en el corto y mediano plazo.

Contamos con leyes que amparan y dan beneficios a los inversionistas, como lo es la Ley de Fomento Productivo, la misma que brinda incentivos tributarios, que en algunos casos llegan a 20 años dependiendo de las provincias donde se realicen las inversiones.

Este Ministerio consciente de la importancia de generar impulso a la inversión nacional, y atraer nueva y mayor inversión extranjera gestionó la promulgación del Decreto Ejecutivo Nro. 252 de diciembre 22 de 2017, según el cual se establece como política de Estado la atracción y promoción de inversiones, con la finalidad de garantizar su complementariedad con los objetivos de desarrollo, las estrategias para la generación de empleo y el fomento del ingreso de divisas.

En el marco de este Decreto, se crea el Comité Estratégico de Promoción y Atracción de Inversiones (CEPAI) como un cuerpo colegiado intersectorial de la Función Ejecutiva, encargado de la coordinación interinstitucional para promover, atraer, facilitar, concretar y mantener la inversión extranjera en el Ecuador, la aprobación de proyectos de inversión y el acompañamiento a la implementación de inversiones.

**Entonces, ¿somos un país ideal para atraer inversiones?**

Sí lo somos, tanto ideal para la atracción de inversiones y para la generación de progreso y bienestar.

Estamos trabajando en la optimización de los servicios de facilitación para inversionistas, en alianza con el Banco Interamericano de Desarrollo, BID, a través de la construcción de una Ventanilla Única de Inversiones. Así también, es importante resaltar que a través del Decreto Ejecutivo 256 que adopta como política pública nacional la plena liberalización del transporte aéreo, se facilitan las inversiones, así como la reducción en el costo de las exportaciones y el turismo. Y esto se demuestra en las diversas aerolíneas que están aterrizando nuevamente en Ecuador como Air France y próximamente Air Canadá, que por primera vez en la historia conectará en vuelo directo a Quito y Toronto. Hemos puesto el acelerador en mejorar nuestras calificaciones en el reporte "Doing Business" del Banco Mundial, reporte que es de gran referencia para la comunidad inversionista. Seguro para la edición del 2020 escalaremos la posición de algunos pilares.



Trabajamos en atraer inversiones que contribuyan en alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030. Proyectos que involucren generación de empleo, innovación, eficiencia energética, alianzas estratégicas, valor agregado y encadenamiento productivo.

Ahora Ecuador se lo percibe como un destino clave y confiable, tanto en la región como en el mundo, este es el país que invita a las empresas a invertir, a crear valor que se traduzca en fuentes de empleo, transferencia de conocimiento y tecnologías que aporten al desarrollo no solo en materia económica sino también en el crecimiento de su gente.

**En su discurso, Usted promueve el trato equitativo para el país; siendo un país pequeño frente a las grandes potencias comerciales, ¿cómo ofertar negociaciones favorables al país?**

Una negociación no siempre es de suma cero; es decir, no siempre que uno gana el otro pierde. Es posible en muchos casos plantear escenarios mutuamente beneficiosos para ambas partes. Yo lo he dicho y me reitero, Ecuador negociará de manera inteligente su inserción estratégica en el comercio mundial. Un ejemplo de estos escenarios es la generación de cadenas de valor, donde la reducción de aranceles deja de percibirse como una amenaza y pasa a convertirse en una oportunidad para importar bienes intermedios y materias primas que abaratan los costos de producción y de exportación.

Promocionamos nuestra oferta exportable y la atracción de inversiones, a través de nuestras oficinas comerciales en varios países de Asia, lo cual permite mayores oportunidades para nuestros productos en ese continente.

**El continente asiático representa para el comercio internacional un mundo de oportunidades con países de gran importancia en el mundo comercial como son China, Japón, Corea del Sur. ¿Cuáles han sido los acercamientos que se han dado para expandir las negociaciones del Ecuador a este mercado?**

El Gobierno Nacional trabaja para que Ecuador se inserte de manera inteligente al mundo; en esa línea promovemos la suscripción de instrumentos comerciales u otras herramientas, que sobre la base de la complementariedad, competitividad y balance, podamos llegar con los productos ecuatorianos a los diferentes mercados de los países del continente asiático.

Para ello, estamos trabajando primero en eliminar las barreras de carácter no arancelario que impiden el acceso de nuestros productos a esos mercados y además impulsamos propuestas de acercamiento de largo plazo que permitan previsibilidad a los operadores de comercio en sus negocios con esos países.

Adicionalmente, con ese fin promocionamos nuestra oferta exportable y la atracción de inversiones, a través de nuestras oficinas comerciales en varios países de Asia, lo cual permite mayores oportunidades para nuestros productos en ese continente.

**Canadá, la otra mitad de Norteamérica, un país muy desarrollado y poco conocido por nosotros, sin embargo es una oportunidad para el país. ¿Existen alternativas de acuerdos y convenios?**

Como bien se afirma, Canadá es un país con mucho potencial que lamentablemente ha sido poco explorado por nuestro sector privado empresarial, en parte por desconocimiento del mercado, temas logísticos y exigencias de calidad, así como por el hecho de que es principalmente un mercado de nichos y no de demanda masiva.

De hecho, Ecuador exporta muy poco a Canadá en comparación con nuestros competidores de la región como es el caso de Colombia y principalmente Perú, y esto se debe en gran medida al hecho de que, a diferencia de estos países, Ecuador no cuenta con un Acuerdo Comercial con Canadá. Existe una importante oferta de productos ecuatorianos con potencial de crecimiento que ingresan con aranceles más altos.

Considerando que somos economías complementarias, este Ministerio ha venido trabajando para acordar el inicio de un proceso de negociación comercial con ese país. No obstante, Canadá ha manifestado que, por el momento, requiere enfocarse en otras negociaciones previamente establecidas en su agenda comercial. Paralelamente es necesario trabajar en un instrumento de protección recíproca de inversiones previo a la negociación de este acuerdo.

Finalmente, es importante destacar que han existido esfuerzos en otros ámbitos impulsados desde varios actores del Gobierno para fortalecer los vínculos con Canadá. Un ejemplo de esto es el establecimiento de una ruta directa entre Quito y Toronto, al cual será operada desde diciembre de este año por Air Canadá, y que incentivará el crecimiento del turismo, facilitando además la logística de los intercambios comerciales con ese país.



**Con referencia al mercado interno, al pequeño comerciante, al artesano, ¿Cuáles son las propuestas para fortalecer este sector?**

La Subsecretaría de Mipymes y Artesanías del MPCEIP tiene como misión la promoción del desarrollo sostenible y sustentable de las Micro, Pequeñas, Medianas Empresas (MIPYMES) y Unidades Productivas Artesanales, a través de la generación de políticas públicas y estrategias que incentiven sus emprendimientos, su formalización, sus capacidades productivas, la creación de redes y cadenas productivas, para que logren su inserción en los mercados nacionales e internacionales.

En este sentido, el Ministerio brinda apoyo y asistencia técnica a los micro empresarios y artesanos, a través de servicios especializados que permiten el fortalecimiento de la promoción y comercialización de sus productos, propiciando su participación en ferias y vitrinas comerciales; y, posteriormente, una vez que la unidad productiva alcanza un determinado fortalecimiento, en ruedas comerciales y catálogos sectoriales.

**Ecuador denunció los Acuerdos Bilaterales Internacionales; actualmente Ecuador lidera negociaciones de nuevos acuerdos, en condiciones de no discriminación. ¿Podría precisarnos detalles?**

En el año 2017 a través de Decretos Ejecutivos, el Estado ecuatoriano procedió a denunciar los Tratados Bilaterales de Inversiones (TBIs) ratificados por el Ecuador, basados en disposiciones de la Constitución de la República, que prohíben al Estado ecuatoriano a celebrar tratados internacionales en los que ceda jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional.

No obstante, el actual Gobierno ecuatoriano, mediante la expedición del Decreto Ejecutivo No. 252 de 22 de diciembre de 2017, que declara como política de Estado atraer y promocionar la inversión, ha procedido a través de este Ministerio y de la Cancillería, a celebrar varias reuniones con aquellos países con interés de negociación de TBIs con Ecuador. Con Brasil se celebraron dos rondas formales de negociación con resultados satisfactorios.



Al respecto, el estándar de negociación de acuerdos internacionales se basa en el principio de no discriminación. Los TBIs no son la excepción a tal principio, por lo que el Ecuador procurará, al amparo de las premisas constitucionales, respetar aquellas características de no discriminación, con la finalidad de otorgar seguridad y previsibilidad jurídica a los inversionistas extranjeros con interés de invertir en el país.

**¿Sobre qué productos ecuatorianos se han logrado nuevos acuerdos de comercialización?**

Desde el año 2107, nuestro país mantiene vigente desde 2017 un acuerdo amplio de comercio con la Unión Europea con el que prácticamente toda la oferta de productos ecuatorianos ha sido beneficiada.

Sobre la base de la experiencia y los resultados obtenidos con la UE, el Ecuador negoció el Acuerdo Comercial con los países del EFTA (bloque conformado por Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia), cuyas negociaciones ya concluyeron y actualmente se encuentra el acuerdo en proceso de ratificación a fin de poder aplicar las preferencias que les brindará oportunidades de exportación a la gran parte de la canasta exportable ecuatoriana.

De la misma manera, el Ecuador ha concluido el proceso de negociaciones con Reino Unido, debido a su inminente salida de la Unión Europea. Con este nuevo acuerdo se ha garantizado al Ecuador que la salida de Reino Unido de la UE, no afecte el nivel de exportaciones ni los beneficios arancelarios existentes actualmente. Este acuerdo también iniciará prontamente los trámites de ratificación interna.

Finalmente, como parte de su política de comercio exterior, el Ecuador busca profundizar sus relaciones comerciales con socios estratégicos, a través de la negociación de nuevos acuerdos comerciales que permitan ganar una cuota de participación mayor en los mercados con los que nuestros principales competidores ya han negociado instrumentos comerciales. En esta agenda de negociaciones se ha incluido el

impulso de las negociaciones con la Alianza del Pacífico (bloque conformado por México, Chile, Colombia y Perú), Estados Unidos, Costa Rica, Unión Económica Euroasiática, entre otros.

**Mejorar las exportaciones del país en productos con valor agregado implica inversiones y el acompañamiento, la asesoría de cómo lograr de parte de la empresa privada lograr estándares de calidad internacional, ¿Cómo hacer del Ecuador un país más competitivo? ¿De qué manera se está trabajando en esa línea para que los productores puedan llegar con sus productos a los mercados internacionales?**

El MPCEIP a través del Viceministerio de Promoción de Exportaciones e Inversiones, encargado de la promoción de la oferta exportable ecuatoriana, canaliza una comunicación constante con los gremios, productores y asociaciones del sector bananero con el fin de asesorar y capacitar a nuestros usuarios para que sus productos cuenten

con todas las exigencias que demandan los mercados internacionales; esto es, certificaciones para el ingreso a mercados como Europa en donde la tendencia de consumos de estos países está apuntando a productos orgánicos con doble certificación.

El banano producido en Ecuador para exportación, está sujeto a requerimientos y exigencias de calidad en los principales mercados mundiales; por esta razón, debe cumplir con una serie de requerimientos específicos de presentación, tales como: curvatura, tamaño, grosor, peso, sin cicatrices, manchas, entre otros. Consecuentemente, al contar con estas certificaciones, logramos diferenciarnos frente a la competencia, haciéndolo más atractivo al consumidor, generando conciencia y un hábito alimenticio en la mente de los consumidores de productos orgánicos, 100% libres de productos químicos (FairTrade, Rainforest). Evidentemente, este valor agregado permitirá promover el producto en diferentes mercados, mejorar su acceso y traducirse en algunos casos en un precio mejor para el productor. Asimismo, el contar con fincas tecnificadas,

permitirá que el proceso de producción del banano cuente con altos estándares de calidad.

**¿Y para los pequeños productores?**

Los pequeños productores ameritan asistencia técnica que se la da en parte el sector exportador y así mismo el Gobierno que juega un papel muy importante en este sentido; existe un Programa de Desarrollo a la productividad pero se requiere de financiamiento para poder lograrlo.

Finalmente, desde el Viceministerio de Producción e Inversiones buscamos generar una cultura exportadora, mediante el asesoramiento personalizado y transparente; entrega oportuna de información de primer nivel; ejecución de planes de formación y capacitación en cultura exportadora y comercio exterior e implementación de programas y/o proyectos específicos de apoyo dirigido a PYMES, MIPYMES y actores de la economía popular y solidaria.

En coordinación con el Ministerio de Ambiente, nos encontramos trabajando en el desarrollo de bioemprendimientos que fomenten la bioeconomía, la economía circular y el consumo responsable.

En el caso de los productos agroindustriales es fundamental contar con materias primas agropecuarias productivas y de calidad. Adicionalmente se está trabajando en crédito adaptado a las necesidades de los sectores, acceso a servicios de calidad y a precios competitivos, normativa para controlar la informalidad, fomento al consumo nacional, contratos laborales que atiendan las particularidades de cada sector, reducción de aranceles para materias primas y bienes de capital, así como el fomento a las exportaciones.

**¿Hay propuestas que implementen alternativas amigables con el medio ambiente, en los productos de exportación?**

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca impulsa la producción amigable con el ambiente, innovadora y que cumpla con los requerimientos del mercado internacional.

En la búsqueda de soluciones innovadoras para problemas productivos, en alianza con la empresa privada, apoyamos Desafíos de Innovación, por ejemplo acabamos de cerrar las postulaciones del Desafío "Diseño Responsable 2019" que incentiva el uso de materiales alternativos, obtenidos del reciclaje de envases tetrapak, para reemplazar aquellos de alto impacto, como los metales o derivados de la madera.

Adicionalmente, en coordinación con el Ministerio de Ambiente, nos encontramos trabajando en el desarrollo de bioemprendimientos que fomenten la bioeconomía, la economía circular y el consumo responsable.

**Usted como exportador cafetalero y como directivo de FEDEXPOR y en su momento de ANECACAO, realizó sus observaciones a las políticas de comercio internacional; el impuesto a la salida de divisas, los costos logísticos y portuarios, ¿cómo viabilizar la comercialización de los productos ecuatorianos de una manera ágil? ¿Cómo mejorar la competitividad del país para estar al mismo nivel e ir a las negociaciones en condiciones favorables?**

Los procesos de negociación comercial implican oportunidades y,



desde luego, también retos y desafíos. Por ello, la agenda comercial debe ser paralela a políticas nacionales y sectoriales para mejorar competitividad. Sin embargo, este proceso debe ser visto no solo desde el lado del Gobierno Nacional si no incluyendo acciones del propio sector productivo que permitan crear industrias más eficientes.

En el Ecuador estamos promoviendo fuertemente las exportaciones y necesitamos trabajar en función de las necesidades del mercado nacional e internacional. Existe muy buena calidad en los productos ecuatorianos, algunos de ellos se encuentran posicionados mundialmente. Sin embargo, estamos conscientes de que los costos logísticos y administrativos pueden generar problemas importantes de competitividad para varios sectores, por ello es importante intensificar el trabajo de una agenda conjunta de competitividad con el sector privado y con las instituciones relacionadas con el área productiva, agrícola, de calidad, aduanera, financiera, transporte, entre otras entidades. Por supuesto, esta articulación debe darse de la mano con el sector privado.

Como productor y exportador conozco los principales retos de competitividad que enfrentan los sectores productivos a nivel nacional. Uno de los desafíos es mejorar los procesos logísticos. La falta de eficiencia en la cadena logística afecta la competitividad de nuestros productos y esta realidad no es solo de Ecuador sino de otros países en la región. Por ello, hemos visto que plataformas regionales, como la Alianza del Pacífico, contribuirían de manera importante en el fortalecimiento de la integración regional, los encadenamientos, el mejoramiento de los procedimientos y costos relacionados con el comercio exterior.

**¿Cómo hacer de los trámites para la exportación o el comercio más amigables para los usuarios; la eliminación de impuestos que dificulta la competitividad, encarece los costos de producción y las exportaciones, el tema de los créditos? ¿Y el apoyo para desarrollar nuevos espacios de negocios?**

En el marco del Comité Nacional de Facilitación del Comercio se está trazando una hoja de ruta con las instituciones que intervienen en frontera para la simplificación y automatización de trámites en las operaciones comerciales de acuerdo a lo que establece el Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC.

Respecto a la eliminación de impuestos, existen acuerdos de doble tributación. Asimismo, las exportaciones de bienes y servicios están exentas de IVA. Adicionalmente, la Ley de Fomento Productivo establece incentivos tributarios. No obstante no es competencia de esta dirección el tema de tributos y créditos.

La implementación del Acuerdo de Facilitación del Comercio genera previsibilidad de las operaciones comerciales,

**En el Ecuador estamos promoviendo fuertemente las exportaciones y necesitamos trabajar en función de las necesidades del mercado nacional e internacional**

generando un espacio adecuado de negocio. En este instrumento se contemplan los programas de Operadores Económicos Autorizados en diferentes eslabones, agilizando el comercio y permitiendo firmar acuerdos de reconocimiento mutuo (ARM) con otros socios comerciales. En mayo de 2019, el Ecuador firmó un ARM con los países Miembros de la CAN.

**Y en esta perspectiva, ¿qué espacio tiene el comercio electrónico?**

De igual manera, estamos construyendo una estrategia nacional de comercio electrónico, donde se visualizan nuevos espacios de negocios que se han ido formando a través de la evolución de las nuevas tecnologías. Esta estrategia busca generar un espacio adecuado para el desarrollo del comercio electrónico en el Ecuador.

El Gobierno Nacional busca las mejores opciones para crear el ambiente propicio para la generación de emprendimientos productivos e incrementar la competitividad de las unidades productivas.

Con este objetivo, se trabaja en la simplificación de trámites, para que los habitantes del país puedan realizar sus trámites de manera ágil y oportuna, ahorrando tiempo y dinero, y obteniendo mejores servicios.

Desde el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, en alianza con varios actores públicos, privados y académicos, hemos trabajado en la promoción de un proyecto de Ley que atienda los requerimientos del sector productivo, entre ellos el ecosistema de emprendimiento, el mismo que ha sido entregado ya al Consejo Sectorial de lo Económico y Productivo.

*More Than  
Just Bananas!*



*The Best Harvest for You!*



# América Latina y El Caribe

**crecerán  
0,5% en el  
2019**



La región enfrenta un contexto internacional con mayores incertidumbres y complejidades crecientes: menor dinamismo de la actividad económica mayor volatilidad y fragilidad financiera

La Cepal propone reducir la evasión tributaria y los flujos financieros ilícitos, impulsar la adopción de impuestos a la economía digital, medioambientales y relacionados a la salud pública, y reevaluar los gastos tributarios para alinearlos hacia la inversión productiva.

**U**n pensamiento africano señala que cuando dos elefantes pelean la tierra es la que sufre, y eso es lo que justamente está sucediendo con Latinoamérica y El Caribe, que debido a la guerra comercial entre Estados Unidos de América y China, además de la caída del gasto público y del consumo privado, la proyección de crecimiento para el 2019 será de 0,5%.

Este es el pronóstico que realiza la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (Cepal) en el informe anual Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2019. La expectativa de crecimiento para este año es menor que la alcanzada por la región en el 2018 que fue de 0,9%. El organismo regional señala que este crecimiento se deberá a "los efectos de un debilitamiento sincronizado de la economía global, lo que ha implicado un escenario internacional desfavorable para la región... y en el ámbito interno, al poco dinamismo exhibido por la inversión, las exportaciones y a una caída del gasto público y del consumo privado".

A estas causas, la secretaria ejecutiva de la Cepal, Alicia Bárcena, añadió que: "la región enfrenta un contexto internacional con mayores incertidumbres y complejidades crecientes: menor dinamismo de la actividad económica mundial y del comercio global; mayor volatilidad y fragilidad financiera, cuestionamientos al sistema multilateral y un aumento en las tensiones políticas".

Una de las novedades para este año y que la Cepal lo advierte, es que a diferencia de años anteriores, durante este 2019, la desaceleración económica afectará a 21 de los 33 países que integran la región. El crecimiento pronosticado para América Latina será de 0,2%; en América Central este alcanzará el 2,9% y del 2,1% para El Caribe. En el caso del Ecuador, el pronóstico de crecimiento es de 0,2%, mientras que los países vecinos Colombia y Perú tendrán un 3,1% y un 3,2%, respectivamente.

El estudio difundido por la Cepal revela que la gestión de los gobiernos centrales está restringida por los niveles insuficientes de ingresos para cubrir el gasto, que genera déficits que deben ser cubiertos con endeudamiento externo. Otros elementos que incidirán en el bajo desempeño de la economía de la región son la creciente volatilidad cam-

biaria y mayores depreciaciones de las monedas nacionales que limitarán la acción de los bancos centrales para "profundizar políticas de estímulo a la demanda agregada".

Para prevenir esta situación, la Cepal propone reducir la evasión tributaria y los flujos financieros ilícitos, impulsar la adopción de impuestos a la economía digital, medioambientales y relacionados a la salud pública, y reevaluar los gastos tributarios para alinearlos hacia la inversión productiva.

## Expectativas de crecimiento para América Latina y El Caribe

PAÍS	CRECIMIENTO 2019
ARGENTINA	-1,8%
BOLIVIA	4,0%
BRASIL	0,8%
CHILE	2,8%
COLOMBIA	3,1%
ECUADOR	0,2%
PERÚ	3,2%
URUGUAY	0,3%
VENEZUELA	-23,0%
COSTA RICA	2,5%
CUBA	0,5%
EL SALVADOR	2,3%
GUATEMALA	2,9%
HAITÍ	0,9%
HONDURAS	3,5%
MÉXICO	1,0%
NICARAGUA	-5,0%
PANAMÁ	4,9%
REPÚBLICA DOMINICANA	5,5%

El nuevo puerto de aguas profundas aumentará la oferta del mercado portuario ecuatoriano

# Posorja

ya está en operación

**E**ste 1 de agosto del presente año, el puerto de aguas profundas de Posorja, construido y administrado por DP World, inició sus operaciones con el ingreso de los primeros contenedores que llevaban banano. Con ello, se inicia un nuevo momento en el mercado portuario de la ciudad de Guayaquil que cuenta con otras infraestructuras portuarias: Puerto Guayaquil (concesionado a Contecon), TPG, Naportec, Fertisa, QC Terminales Ecuador, Ecuatoriano de Granos.

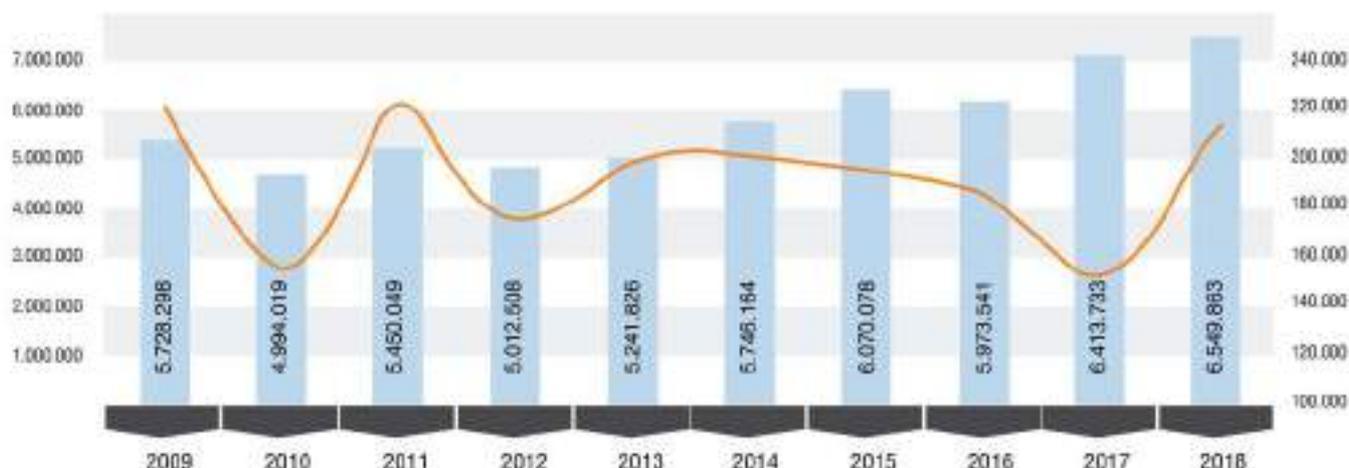
Días posteriores, en la mañana del 9 de ese mismo mes y año, llegó

al muelle del puerto de Posorja, el buque Santos Express, con una capacidad de embarcar 10.589 TEU's, que embarcó contenedores de banano y camarón. Al respecto, Ernst Schulze, jefe ejecutivo de DP World Ecuador, en declaraciones a Diario Expreso, remarcó que la llegada de este buque constituye un hito para la historia portuaria del país, "puesto que nunca antes había ingresado un buque de estas dimensiones con su capacidad máxima de carga y sin tener que esperar mareas para acceder a terminales interiores de Guayaquil".

DP World espera en el primer año

movilizar entre 250 mil a 300 mil contenedores en el primer año de operación y por su nivel de calado en el canal de acceso, proyecta recibir en el puerto de aguas profundas de Posorja, buques con una capacidad de carga superior a los 10.000 TEU's. Aparte del puerto, también este puerto ofrece un canal de acceso de 16 metros de profundidad y una nueva carretera de 20 kilómetros que unirá a Playas con Posorja. Además DP World proyecta un centro de acopio al sur oeste de Durán, lo cual según esta empresa, evitaría el viaje a Posorja, ya que se lo haría a través de barcazas. La inversión se calcula en USD40 millones.

## Exportaciones de banano y plátano • 2018-2019 • En toneladas

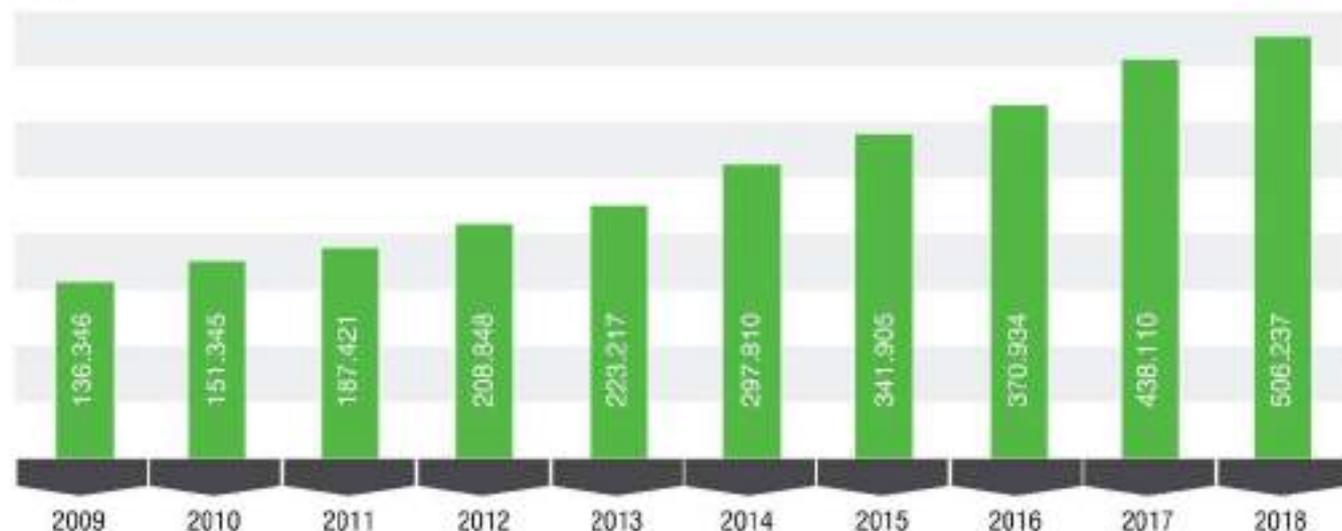


Fuente: Anuario BCE 2019

El ingreso del puerto de aguas profundas de Posorja al mercado portuario se da en un momento importante para las exportaciones ecuatorianas, que se han incrementado en la última década, especialmente banano y camarón. Ello ha motivado que las terminales portuarias privadas de Guayaquil entren en un camino agresivo de inversión. Según la Asociación de Terminales Portuarios Privados del Ecuador (ASOTEP), sus asociadas invirtieron hasta el 2017 USD318'243.329 y tiene programado otros USD92'184.555, lo que dará

un total de USD410'427.855. Ello implica por parte de estas empresas un optimismo en el crecimiento de la carga exportable, que permitirá una mayor ocupación de la capacidad instalada. Sergio Murillo, presidente de ASOTEP, manifestó a diario EL UNIVERSO, que la capacidad instalada en los puertos ubicados en Guayaquil, tenían una ocupación del 63% hasta el 2018. La proyección es que para el 2026 exista una ocupación del 99% de la capacidad instalada.

## Exportaciones de camarón • 2018-2019 • En toneladas



Fuente: Anuario BCE 2019

Al incremento de las exportaciones de estos dos productos, también se añade el crecimiento de la carga movilizada por los puertos de Guayaquil. Según ASOTEP, en el 2007, el volumen era de 13'144.508 toneladas mientras que para el 2018, esta se incrementó a 18'846.564 toneladas. Pero hay un aspecto importante, y es que con la tecnología desarrollada para los contenedores que permiten a su vez que la fruta pueda navegar por más días sin afectar la calidad de la misma, las navieras están incrementando la compra de esos equipos.

Ello ha hecho cambiar la relación entre carga embarcada en contenedores y carga embarcada al granel. La relación en el tema de banano es 80% contenedores, 20% al granel. Con la puesta en operación del puerto de aguas profundas de Posorja, el porcentaje de embarque en contenedor se incrementaría. A excepción de Rusia que por su geografía, prefiere el embarque de banano al granel, para los otros destinos se prioriza el embarque en contenedor.

## EXPORTACIONES POR PUERTOS 2019

### Mayo

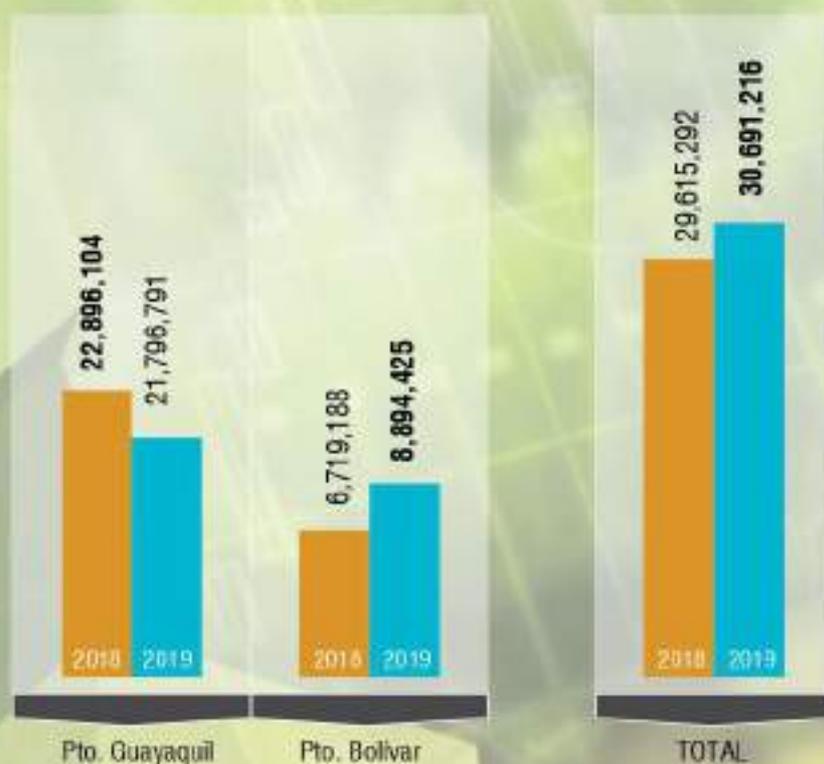
PUERTO	Pto. Guayaquil	Pto. Bolívar	Pto. Manta	TOTAL
Cajas	21,796,791	8,894,425	-	30,691,216
%	71.02	28.98	-	100

### Acumulado a (Enero - Mayo)

	Pto. Guayaquil	Pto. Bolívar	Pto. Manta	TOTAL
Cajas	120,112,460	38,210,613	-	158,323,073
%	75.87	24.13	-	100

### Mayo

	2018	2019
Pto. Guayaquil	22,896,104	21,796,791
Pto. Bolívar	6,719,188	8,894,425
<b>TOTAL</b>	<b>29,615,292</b>	<b>30,691,216</b>



## EXPORTACIONES MENSUALES DE BANANO

Volumenes en cajas de 18,14 Kg.  
Fuente: Datacomex S.A.  
Mayo

MES	2017	2018		2019		VARIACIONES	
	CAJAS	CAJAS	Cre. / Decr.	CAJAS	Cre. / Decr.	VAR. ABS.	VAR. REL.
Enero	32,648,734	32,528,428	-	31,447,804	-	(1,080,624)	-3.32
Febrero	27,586,366	28,317,820	-12.94	29,907,862	-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	28,251,829	33,200,024	2.18	32,353,532	-4.63	(846,492)	-2.55
Mayo	27,106,059	29,615,292	-10.80	30,681,216	-9.14	1,075,924	3.63
<b>TOTAL</b>	<b>144,385,031</b>	<b>156,154,462</b>		<b>158,035,673</b>		<b>2,160,011</b>	<b>1.39</b>

Promedio Mensual	28,873,006	31,230,892		31,664,615			
Promedio Semestral	6,562,847	7,897,938		7,196,503		98,573	1.39

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



## EXPORTACIÓN MENSUAL POR COMPAÑÍAS

Año 2019

MAYO

(Cajas) 18,14 Kgs.

COMPAÑÍA	VOLUMEN	
Ubesa	3,187,248	10.38
Reybanpac	1,942,621	6.33
Frutadeli	1,729,090	5.63
Comersur	1,374,587	4.48
Asoagribal	1,120,551	3.65
Agzulasa	843,401	2.75
Truisfruit	824,098	2.69
Sabrostar Fruit	803,215	2.62
Exportsweet	675,193	2.20
Ginafruit	657,952	2.14
Ecuagreenprodex	656,211	2.14
Frutical	626,694	2.04
Tropical Fruit Export	580,268	1.89
Asisbane	491,878	1.60
Exbaoro	438,452	1.43
Fruta Rica	374,207	1.22
Oro Banana	362,834	1.18
Cabaqui	362,580	1.18
Exp. Soprisa	362,121	1.18
Banacali	360,410	1.17
Bagatocorp	326,300	1.06
Ceinconsa	277,391	0.90
Asoproagrora	267,120	0.87
Jasafrut	266,847	0.87
Banabio	264,303	0.86
Damascosweet	253,934	0.83
Luderson	247,205	0.81
Don Carlos Fruit	217,179	0.71
Trinyfresh	213,240	0.69
Otras	10,584,088	34.40
<b>TOTAL</b>	<b>30,691,216</b>	<b>100.00</b>

## EXPORTACIONES ACUMULADAS POR COMPAÑÍAS

Año 2019

A MAYO

(Cajas) 18,14 Kgs.

COMPAÑÍA	VOLUMEN	%
Ubesa	18,164,492	11.47
Reybanpac	8,941,813	5.65
Frutadeli	7,894,796	4.99
Comersur	6,545,068	4.13
Asoagribal	4,798,644	3.03
Agzulasa	4,587,755	2.90
Sabrostar Fruit	4,500,996	2.84
Truisfruit	4,262,977	2.69
Ecuagreenprodex	4,260,422	2.69
Ginafruit	3,520,436	2.22
Frutical	3,459,187	2.18
Tropical Fruit Export	3,171,332	2.00
Exportsweet	2,844,109	1.80
Asisbane	2,399,860	1.52
Exbaoro	2,043,987	1.29
Fruta Rica	1,830,211	1.16
Oro Banana	1,827,426	1.15
Banacali	1,790,761	1.13
Batatocorp	1,678,034	1.06
Cabaqui	1,670,888	1.06
Don Carlos Fruit	1,614,318	1.02
Exp. Soprisa	1,505,280	0.95
Jasafrut	1,481,523	0.94
Luderson	1,444,363	0.91
Sentilver	1,374,660	0.87
Damascosweet	1,314,185	0.83
Banabio	1,259,788	0.80
Delindecsa	1,167,024	0.74
Agroproban	1,092,714	0.69
Otras	55,875,125	35.20
<b>TOTAL</b>	<b>158,323,073</b>	<b>100.00</b>

## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES

MAYO 2019  
Según volúmenes de  
embarque en origen

DESTINO	VOLUMEN	%
RUSIA	6,198,969	20.20
MAR DEL NORTE / BALTICO	5,911,393	19.26
MEDIO ORIENTE	4,514,925	14.71
MEDITERRANEO	3,754,129	12.23
ESTADOS UNIDOS	2,769,208	9.02
AFRICA	2,166,649	7.06
ORIENTE	2,157,216	7.03
CONO SUR	1,604,552	5.23
EUROPA DEL ESTE	1,283,087	4.18
OCEANIA	331,098	1.08
<b>TOTAL</b>	<b>30,691,216</b>	<b>100.00</b>

## ACUMULADO DE LAS EXPORTACIONES

A MAYO 2019  
Según volúmenes de  
embarque acumulado

DESTINO	VOLUMEN	%
RUSIA	35,326,740	22.31
MAR DEL NORTE / BALTICO	31,341,033	19.80
MEDIO ORIENTE	21,963,291	13.87
ESTADOS UNIDOS	16,511,228	10.43
MEDITERRANEO	15,886,804	10.03
ORIENTE	12,373,654	7.82
CONO SUR	9,546,499	6.03
EUROPA DEL ESTE	7,024,607	4.44
AFRICA	6,665,176	4.21
OCEANIA	1,684,041	1.06
<b>TOTAL</b>	<b>158,323,673</b>	<b>100.00</b>

## COMPARATIVO DE LAS EXPORTACIONES POR DESTINO

Según volúmenes de embarque  
acumulado a MAYO 2019

DESTINO	2018	2019	%
AFRICA	3,160,222	6,665,176	110.91
ORIENTE	8,308,762	12,373,654	48.92
EUROPA DEL ESTE	6,253,424	7,024,607	12.33
OCEANIA	1,513,784	1,684,041	11.25
MEDIO ORIENTE	20,118,055	21,963,291	9.17
ESTADOS UNIDOS	15,981,396	16,511,228	3.32
RUSIA	35,538,778	35,326,740	-0.60
MAR DEL NORTE / BALTICO	33,439,998	31,341,033	-6.28
CONO SUR	11,057,241	9,546,499	-13.66
MEDITERRANEO	20,782,800	15,886,804	-23.56
<b>TOTAL</b>	<b>156,154,462</b>	<b>158,323,073</b>	<b>1.39</b>

## EXPORTACIONES POR PUERTOS 2019

En cajas de 18,14 Kg.

### Junio

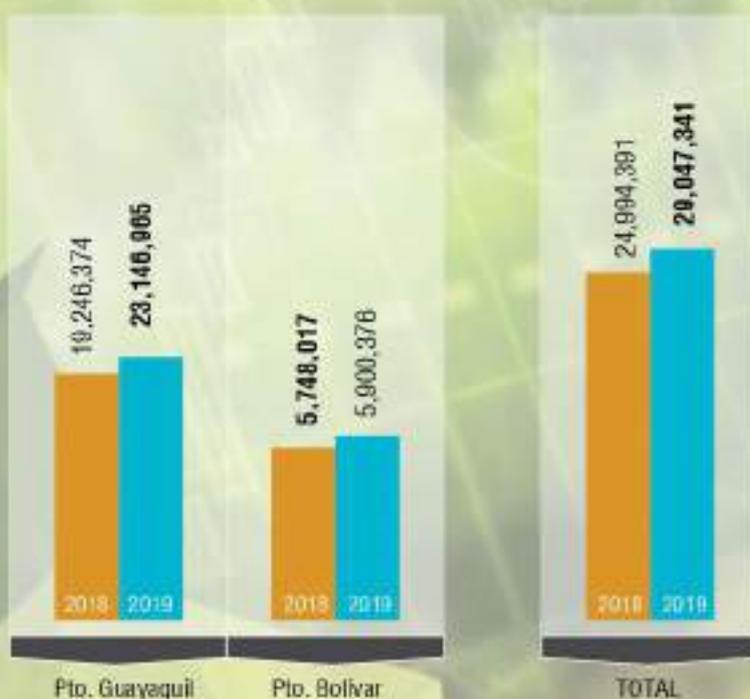
PUERTO	Pto. Guayaquil	Pto. Bolívar	Pto. Manta	TOTAL
Cajas	23,146,965	5,900,376	-	29,047,341
%	79.69	20.31	-	100

### Acumulado (Enero-Junio)

PUERTO	Pto. Guayaquil	Pto. Bolívar	Pto. Manta	TOTAL
Cajas	143,259,425	44,110,989	-	187,370,414
%	76.46	23.54	-	100

### Junio

	2018	2019
Pto. Guayaquil	19,246,374	23,146,965
Pto. Bolívar	5,748,017	5,900,376
<b>TOTAL</b>	<b>24,994,391</b>	<b>29,047,341</b>



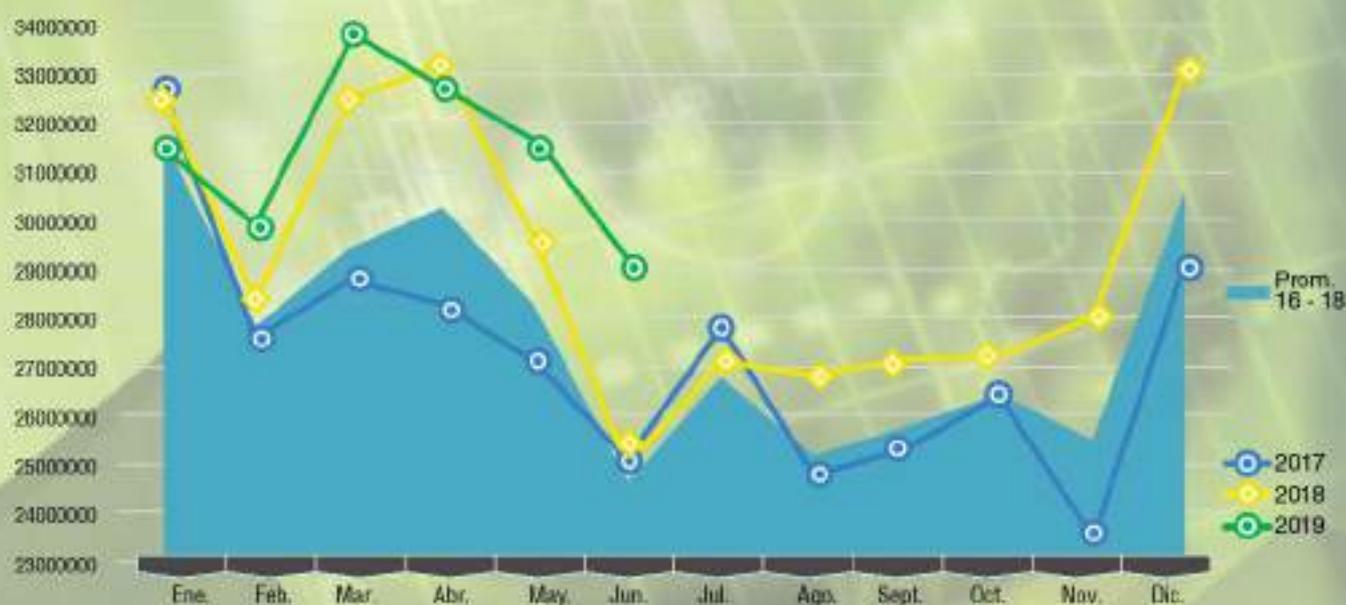
## EXPORTACIONES MENSUALES DE BANANO

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

MES	2017		2018		2019		VARIACIONES	
	CAJAS		CAJAS	Cre. / Decre.	CAJAS	Cre. / Decre.	VAR. ABS.	VAR. REL.
Enero	32,648,734		32,528,428	-	31,447,864	-	(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	-4.83	(846,492)	-2.55
Mayo	27,105,059		29,615,292	-10.80	30,691,216	-9.14	1,075,924	3.63
Junio	25,124,395		24,994,391	-15.60	29,047,341	-5.36	4,052,950	16.22
<b>TOTAL</b>	<b>199,409,426</b>		<b>181,148,053</b>		<b>187,370,414</b>		<b>6,221,581</b>	<b>3.43</b>

Promedio Mensual	28,248,238	30,191,476	31,228,402		
Promedio Semestral	6,318,824	6,967,264	7,296,554	239,291	3.43

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



## EXPORTACIÓN MENSUAL POR COMPAÑÍAS

Año 2019  
JUNIO  
(Cajas) 18,14 Kgs.

COMPAÑÍA	VOLUMEN	%
Ubesa	3,224,528	11.10
Reybanpac	1,961,166	6.75
Frutadeli	1,070,238	3.68
Comersur	929,286	3.20
Truisfruit	891,677	3.07
Sabrostar Fruit	843,405	2.90
Agzulasa	836,997	2.88
Asoagribal	779,586	2.68
Ecuagreenprodex	741,773	2.55
Tropical Fruit Export	603,290	2.08
Frutical	583,489	2.01
Asisbane	530,879	1.83
Ginafruit	503,453	1.73
Exbaoro	419,096	1.44
Exportsweet	413,597	1.42
Firesky	386,725	1.33
Fruta Rica	376,001	1.29
Ceinconsa	319,650	1.10
Bagatocorp	303,468	1.04
Banabio	282,336	0.97
Banacali	277,386	0.95
Cabaqui	269,286	0.93
Jasafruit	268,811	0.93
Asoproagrora	259,137	0.89
Ecobanec	256,320	0.88
Luderson	253,982	0.87
Oro Banana	250,045	0.86
Don Carlos Fruit	246,959	0.85
Agroproban	240,427	0.83
Otras	10,724,345	36.92
<b>TOTAL</b>	<b>29,047,341</b>	<b>100.00</b>

## EXPORTACIONES ACUMULADAS POR COMPAÑÍAS

Año 2019  
A JUNIO  
(Cajas) 18,14 Kgs.

COMPAÑÍA	VOLUMEN	%
Ubesa	21,389,020	11.42
Reybanpac	10,902,979	5.82
Frutadeli	8,965,034	4.78
Comersur	7,474,354	3.99
Asoagribal	5,577,809	2.98
Agzulasa	5,424,753	2.90
Sabrostar Fruit	5,344,401	2.85
Truisfruit	5,154,654	2.75
Ecuagreenprodex	5,002,195	2.67
Frutical	4,042,676	2.16
Ginafruit	4,023,889	2.15
Tropical Fruit Export	3,774,622	2.01
Exportsweet	3,257,256	1.74
Asisbane	2,930,739	1.56
Exbaoro	2,463,083	1.31
Fruta Rica	2,206,212	1.18
Firesky	2,135,388	1.14
Oro Banana	2,077,471	1.11
Banacali	2,068,147	1.10
Cabaqui	1,940,174	1.04
Don Carlos Fruit	1,861,277	0.99
Bagatocorp	1,753,063	0.94
Jasafruit	1,750,333	0.93
Luderson	1,698,346	0.91
Exp. Soprisa	1,697,782	0.91
Sentilver	1,599,245	0.85
Ceinconsa	1,546,251	0.83
Banabio	1,542,124	0.82
Damascosweet	1,479,768	0.79
Otras	66,287,369	35.38
<b>TOTAL</b>	<b>187,370,414</b>	<b>100.00</b>

## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES

JUNIO 2019  
Según volúmenes de  
embarque en origen

DESTINO	VOLUMEN	%
MAR DEL NORTE / BALTICO	5,641,695	19.42
RUSIA	4,745,501	16.34
MEDIO ORIENTE	4,461,496	15.36
ESTADOS UNIDOS	4,016,293	13.83
ORIENTE	2,958,936	10.19
MEDITERRANEO	2,925,918	10.07
CONO SUR	2,071,905	7.13
EUROPA DEL ESTE	990,971	3.41
AFRICA	962,072	3.31
OCEANIA	272,554	0.94
<b>TOTAL</b>	<b>29,047,341</b>	<b>100.00</b>

## ACUMULADO DE LAS EXPORTACIONES

A JUNIO 2019  
Según volúmenes de  
embarque acumulado

DESTINO	VOLUMEN	%
RUSIA	40,077,640	21.39
MAR DEL NORTE / BALTICO	36,988,127	19.74
MEDIO ORIENTE	26,430,186	14.11
ESTADOS UNIDOS	20,532,920	10.96
MEDITERRANEO	18,818,121	10.04
ORIENTE	15,337,994	8.19
CONO SUR	11,369,540	6.07
EUROPA DEL ESTE	8,232,043	4.39
AFRICA	7,627,248	4.07
OCEANIA	1,956,595	1.04
<b>TOTAL</b>	<b>187,370,414</b>	<b>100.00</b>

## COMPARATIVO DE LAS EXPORTACIONES POR DESTINO

Según volúmenes de embarque  
acumulado a JUNIO 2019

DESTINO	2018	2019	%
AFRICA	3,481,895	7,627,248	119.05
ORIENTE	9,926,515	15,337,994	54.52
EUROPA DEL ESTE	7,160,516	8,232,043	14.96
OCEANIA	1,764,461	1,956,595	10.89
MEDIO ORIENTE	23,855,967	26,430,186	10.79
ESTADOS UNIDOS	19,131,784	20,532,920	7.32
RUSIA	40,492,725	40,077,640	-1.03
MAR DEL NORTE / BALTICO	39,493,219	36,988,127	-6.34
CONO SUR	12,905,200	11,369,540	-11.90
MEDITERRANEO	22,936,571	18,818,121	-17.96
<b>TOTAL</b>	<b>181,148,853</b>	<b>187,370,414</b>	<b>3.43</b>

# Perdiendo COMPETITIVIDAD



Por. Ab. Marcos Miranda Burgos  
Profesor de Derecho en la Universidad de  
Especialidades Espíritu Santo

**E**n el marco de la Reunión Anual de las Asambleas de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y BID Invest, desarrollada en Guayaquil entre el 16 y 17 de julio de 2019, se discutió sobre los retos y oportunidades para el sector agrícola.

Para Ecuador es sumamente importante el apoyo financiero para la inversión y desarrollo del sector, pues es una considerable fuente de recursos para los ecuatorianos. No obstante, poco o nada se puede hacer cuando el marco normativo interno representa dificultades, tramitologías y altos costos.

Para hacer un breve resumen, empiezo con el proyecto de Ley que Regula la Producción y Comercialización de Banano, Plátano, Orito y Otras Musáceas Afines. Este proyecto tiene como objetivo reformar la actual Ley de Banano, la cual tiene más de veinte años de vigencia. Desde el año 1997 se han introducido varias reformas, convirtiéndola cada vez más restrictiva, sancionadora y burocrática. En el proyecto actual, 62 de sus 63 artículos mantienen algún tipo de prohibición, restricción, requisito burocrático o sanción.

Entre algunos aspectos que carecen de lógica, el proyecto insiste en prohibir la siembra de nuevas hectáreas de banano afectando al crecimiento del sector, a la generación de empleo, a la inversión extranjera y a la libre competencia. Así mismo, el banano es el único producto de exportación que se grava con un impuesto a las ventas. Esto conlleva a que el sector exportador bananero tiene la mayor carga tributaria de los sectores de exportación no petrolera. El impuesto a la renta representa el 3,1% de las exportaciones al sector bananero, mientras que en otros productos de exportación como el camarón es del 1,8%, la madera 1,3% y el cacao 0,8%.

A las dificultades propias del sector bananero, deben agregarse las políticas laborales que encarecen el trabajo y limitan el crecimiento. La legislación ecuatoriana restringe la libertad de contratación severamente, especialmente, porque la contratación por horas está prohibida al ser considerada una precarización laboral. Las indemnizaciones por despido, los beneficios de aguinaldo, jubilación patronal, aportes a seguridad social y el pago de utilidades encarecen la contratación y nos ponen en desventaja frente a otros países que tienen normas con valores más bajos.

Este tipo de normas ha retrasado a nuestro país. Aunque Ecuador lidera la exportación de banano y otras musáceas, sus principales competidores de la región lo superan en

Aunque Ecuador lidera la exportación de banano y otras musáceas sus principales competidores de la región lo superan en productividad.

productividad. De acuerdo a estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, para el 2017 Costa Rica tiene el nivel más alto de productividad en la región con 60 toneladas por hectárea (tm/ha). Le sigue Guatemala con 48,5 tm/ha, mientras que Ecuador no supera las 40 tm/ha. Es decir, que nuestro país supera a sus competidores en volumen, más no en términos de productividad.

La baja productividad retrasa el crecimiento del sector y nos pone en desventaja. Entre 2010 y 2017, Guatemala logró incrementar sus toneladas exportadas en promedio 8,4% por cada año, Costa Rica lo hizo en 4,4%. Mientras que Ecuador ha incrementado sus toneladas exportadas en promedio 3,8% por año durante el mismo período.

Nuestro país necesita un cambio profundo de visión. Se requiere reducir trámites burocráticos y facilitar la negociación de contratos entre productores y comercializadores/exportadores. Hay que impulsar e incentivar la siembra, con flexibilidad laboral, reducir la carga tributaria y mejorar los productos y tecnologías para incrementar la productividad agrícola.

**13**  
**AÑOS**

**experiencia  
e innovación**

La mejor calidad en



**cartón  
corrugado**



**BANANERO**



**FLORES**



**OTRAS FRUTAS**



**CAMARÓN/PESCA**



**OTROS**

Contamos con una amplia *variedad* de productos dirigidos hacia todos los sectores.

Una empresa de:



**• 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



**IncarPalm®**  
SOLUCIONES COMERCIALES

# Nuevos valores de peajes cobrará el Canal de Panamá

La medida entrará en vigencia desde 1 de enero del 2020



**E**l 14 de junio del presente año, la Autoridad del Canal de Panamá presentó la propuesta para modificar la estructura de peajes para los siguientes segmentos: graneles secos, pasajeros, portacontenedores, portavehículos y RoRo, químicos, tanqueros, buques de gas licuado de petróleo, sector turístico y embarcaciones menores.

Al momento de la publicación, Jorge Luis Quijano, administrador del Canal de Panamá, expresó "Con esta propuesta apuntamos a servir mejor a la comunidad marítima mundial con modificaciones que incrementarán la transparencia y la flexibilidad, entre otras ventajas, para garantizar que el Canal de Panamá continúe siendo competitivo y ofreciendo un servicio óptimo para la industria hoy y en el futuro".

De acuerdo a los medios de comunicación de Panamá, las modificaciones propuestas tienen

como objetivo continuar ofreciendo un servicio de clase mundial a los clientes y a la comunidad marítima global al tiempo que se optimiza el manejo de los recursos en miras de mejorar la competitividad.

En el segmento que más influye en las exportaciones del Ecuador, este es, portacontenedores, el de mayor incidencia en las operaciones del Canal de Panamá, la propuesta tiene como objetivo retener e incentivar mayores volúmenes de carga a través de la vía interoceánica. En este sentido, la idea de la Autoridad del Canal incluye cambios al Programa de Lealtad, a través de la incorporación de nuevos niveles que ofrecen tarifas más atractivas para los clientes que embarquen anualmente entre 2 y 3 millones de contenedores de 20' (TEUS's); y un mayor incentivo para aquellos que superen los 3 millones de TEU's de embarque, acompañando a esto la decisión de mantener vigentes los incentivos implementados en octubre de 2017 para los viajeros de retorno.

Actualmente, el Programa Lealtad incluye cuatro categorías sobre la base del volumen del total de TEU Permitidos (TTA) embarcados por el cliente:

- **Categoría 1:** Este nivel aplica todos los clientes que embarcan un volumen de 1'500.000 TEU's o más. La propuesta implica una mejora en el precio de USD3,00 en la tarifa del total TTA.
- **Categoría 2:** Este nivel se aplica a todos los clientes que registran un volumen de TTA comprendido entre un rango de 1'000.000 a 1'499.000. La Autoridad ofrece una mejora

en el precio de USD2,00 en el volumen del total de TTA.

- **Categoría 3:** Este nivel aplica al rango entre 450.0001 y 999.999 TTA. La mejora planteada por la Autoridad es de USD1,00.

- **Categoría 4:** Este nivel aplica a todos los clientes que registren un volumen de 0 hasta 450.000 TTA. Aquí no existe una variación de la tarifa vigente.

Más, con la propuesta de la Autoridad, se modifica la Categoría 1 y se agregan dos nuevas categorías:

- **Categoría 1:** Se establece el límite superior del volumen del TTA y aplica a todos los clientes que registren un volumen entre 1'500.000 a 2'000.000, manteniendo la mejora del precio en USD3,00 por TTA.

- **Categoría 1a:** Esta se aplica a todos los clientes que registren un TTA superior a 2'000.000 hasta 3'000.000, en la cual se reflejaría una mejora de USD3,25 por TTA.

- **Loyalty Plus:** Se aplica a los clientes que embarquen un volumen superior a 3'000.000 de TTA, la cual comprende una mejora de precio de USD5,00 por TTA. Para el cálculo de este incentivo.

Los valores nuevos de tarifas propuestos por la Autoridad para el segmento de contenedores son:

Las modificaciones propuestas tienen como objetivo continuar ofreciendo un servicio de clase mundial a los clientes y a la comunidad marítima global.

## Peajes – Buques Portacontenedores efectivo el 1 de enero de 2020

### Categoría 1: mejoría en precio de USD3.00 en la tarifa por TTA

TARIFA CATEGORÍA 1 (DE 1'500.000 – 2'000.000 TEU)				
ESCLUSAS	RANGO DE TEU	TARIFA POR TOTAL DE TEU PERMITIDOS (TTA)	TARIFA POR TEU CON CARGA TRANSPORTADA (TTL)	TARIFA POR TEU CON CARGA TRANSPORTADA EN VIAJE DE RETORNO TTLR
PANAMAX	< 1.000	\$ 57	\$ 30	
	>1.000 <2.000	\$ 57	\$ 30	
	>2.000 <3.500	\$ 57	\$ 30	N/A
	>3.500	\$ 57	\$ 30	
NEOPANAX	<6.000	\$ 47	\$ 35	N/A
	>6.000 <7.000	\$ 47	\$ 35	\$ 30
	>7.000 <8.000	\$ 47	\$ 35	\$ 30
	>8.000 <9.000	\$ 47	\$ 35	\$ 25
	>9.000 <10.000	\$ 47	\$ 35	\$ 25
	>10.000 <11.000	\$ 47	\$ 35	\$ 20
	>11.000 <12.000	\$ 47	\$ 35	\$ 20
	>12.000	\$ 47	\$ 35	\$ 20

## Peajes – Buques Portacontenedores efectivo el 1 de enero de 2020

### Categoría 1a: mejoría en precio de USD3.25 en la tarifa por TTA

TARIFA CATEGORÍA 1A (DE 2'000.001 – 3'000.000 TEU)				
ESCLUSAS	RANGO DE TEU	TARIFA POR TOTAL DE TEU PERMITIDOS (TTA)	TARIFA POR TEU CON CARGA TRANSPORTADA (TTL)	TARIFA POR TEU CON CARGA TRANSPORTADA EN VIAJE DE RETORNO TTLR
PANAMAX	< 1.000	\$ 56,75	\$ 30	N/A
	>1.000 <2.000	\$ 56,75	\$ 30	
	>2.000 <3.500	\$ 56,75	\$ 30	
	>3.500	\$ 56,75	\$ 30	
NEOPANAX	<6.000	\$ 56,75	\$ 40	N/A
	>6.000 <7.000	\$ 46,75	\$ 40	\$ 30
	>7.000 <8.000	\$ 46,75	\$ 40	\$ 30
	>8.000 <9.000	\$ 46,75	\$ 40	\$ 25
	>9.000 <10.000	\$ 46,75	\$ 35	\$ 25
	>10.000 <11.000	\$ 46,75	\$ 35	\$ 20
	>11.000 <12.000	\$ 46,75	\$ 35	\$ 20
>12.000	\$ 46,75	\$ 35	\$ 20	

## Peajes – Buques Portacontenedores efectivo el 1 de enero de 2020

### Categoría Loyalty Plus: mejoría en precio de USD5 aplicable solo al Total de TEU Permitidos (TTA) que exceden 3'000.000

TARIFA CATEGORÍA 1A (DE 2'000.001 – 3'000.000 TEU)				
ESCLUSAS	RANGO DE TEU	TARIFA POR TOTAL DE TEU PERMITIDOS (TTA)	TARIFA POR TEU CON CARGA TRANSPORTADA (TTL)	TARIFA POR TEU CON CARGA TRANSPORTADA EN VIAJE DE RETORNO TTLR
PANAMAX	< 1.000	\$ 55	\$ 30	N/A
	>1.000 <2.000	\$ 55	\$ 30	
	>2.000 <3.500	\$ 55	\$ 30	
	>3.500	\$ 55	\$ 30	
NEOPANAX	<6.000	\$ 55	\$ 40	N/A
	>6.000 <7.000	\$ 45	\$ 40	\$ 30
	>7.000 <8.000	\$ 45	\$ 40	\$ 30
	>8.000 <9.000	\$ 45	\$ 40	\$ 25
	>9.000 <10.000	\$ 45	\$ 35	\$ 25
	>10.000 <11.000	\$ 45	\$ 35	\$ 20
	>11.000 <12.000	\$ 45	\$ 35	\$ 20
>12.000	\$ 45	\$ 35	\$ 20	

# Mercado internacional: CONTRASTES AL PRIMER SEMESTRE



En el primer semestre del 2019, la importación de aguacate por EE.UU. aumentó en un 13% en relación al 2018.

**A**l primer semestre del 2019, las estadísticas de importación de banano de algunos mercados muestran comportamientos que van en dirección contraria. Mientras la compra de banano en Estados Unidos de América, Unión Europea y Argentina han reducido en relación a igual período del año pasado, las importaciones de China y Japón tuvieron un comportamiento contrario en igual período de tiempo.

Empecemos por el mercado de los Estados Unidos de América: La importación de banano por Estados Unidos de América durante el primer semestre del 2019 se ha reducido en un 2,96% en relación a igual período del 2018.

## Ingreso total de banano a EE.UU.

Enero - Junio • En toneladas • Fuente: USDA



Como se observa en el gráfico anterior, la importación de banano en este mercado se viene reduciendo desde el año pasado. Una de las causas para este hecho es la preferencia del consumidor norteamericano a otras frutas como el aguacate. En el primer semestre del 2019, la importación de aguacate en este mercado aumentó en un 13% en relación al 2018. Una de las consecuencias, según los datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América,

es que la llegada de banano desde los principales países proveedores ha disminuido, entre ellos, el del Ecuador.

A este período, Guatemala, Costa Rica, Ecuador y Colombia han reducido su presencia en ese mercado, mientras Honduras, México y Perú han incrementado su participación. De estos países, México es el que presenta una permanente evolución en estos últimos tres años.

## Ingreso total de banano a EE.UU. por país proveedor • Enero - Junio • En toneladas

PAÍS	2017	2018	2019	Variación 2019-2018 %
GUATEMALA	970.036,1	956.112,4	940.528,2	-1,53%
COSTA RICA	498.887,4	458.691,2	392.440,9	-14,44%
ECUADOR	311.242,4	367.921,9	362.714,0	-1,42%
HONDURAS	313.350,1	260.628,1	280.212,1	7,51%
MÉXICO	194.356,0	200.103,9	219.152,1	9,52%
COLOMBIA	130.815,7	133.732,5	113.649,4	-15,01%
PERÚ	32.302,3	41.238,6	44.356,1	7,56%
NICARAGUA	5.165,5	9.059,4	1.419,3	-84,33%
OTROS	1.701,5	3.229,6	3.403,7	5,39%
<b>TOTAL</b>	<b>2.457.857,0</b>	<b>2.429.717,6</b>	<b>2.357.875,4</b>	<b>-2,96%</b>

Fuente: USDA

PAÍS	2017 (ton)	2018 (ton)	2019 (ton)	Variación 2019-2018 %
ECUADOR	823.589	914.789	830.000	-9,26%
COLOMBIA	722.189	714.947	705.605	-1,31%
COSTA RICA	606.593	650.887	602.089	-7,49%
PANAMÁ	112.374	125.633	139.244	10,83%
PERÚ	61.596	71.790	61.095	-14,89%
MÉXICO	36.850	21.795	16.173	-25,79%
GUATEMALA	56.741	55.314	109.066	97,17%
CAMERÚN	142.213	120.097	96.505	-19,64%
COSTA DE MARFIL	156.804	155.107	160.918	3,74%
BELICE	42.540	38.009	44.554	17,22%
GHANA	34.324	35.380	39.548	11,78%
OTROS	233.426	228.575	265.174	16,01%
<b>TOTAL</b>	<b>3.029.259</b>	<b>3.132.323</b>	<b>3.069.871</b>	<b>-1,99%</b>

Fuente: Eurostat - Elaboración: Departamento de Estadísticas AEBE

## Importación de banano por Argentina

I SEMESTRE • 2018-2019

PAÍS	2018 (ton)	2019 (ton)	Variación 2019-2018 %
ECUADOR	140.905,96	113.388,54	-19,52%
BOLIVIA	58.830,37	58.803,87	-0,05%
PARAGUAY	20.255,88	34.198,85	68,75%
BRASIL	11.020,99	13.255,56	20,27%
COLOMBIA	-	562,78	-
<b>TOTAL</b>	<b>231.249,2</b>	<b>228.709,6</b>	<b>-4,77%</b>

## Importación mensual de banano por Argentina

I SEMESTRE • 2018-2019

MES	2018 (ton)	2019 (ton)
ENERO	45.900,66	41.770,87
FEBRERO	34.191,11	33.828,47
MARZO	40.937,21	38.230,99
ABRIL	39.228,38	39.061,49
MAYO	42.192,31	38.741,02
JUNIO	28.799,53	28.577,27

Por su parte, el momento para el banano en el mercado de la Unión Europea es especial. Según Eurostat, al primer semestre del 2019, la importación de banano por ese mercado se ha reducido mientras se han incrementado la compra de otras frutas como el aguacate. De los proveedores, Guatemala es el que mejor desempeño presenta al igual que Panamá, mientras que el Ecuador, Colombia y Costa Rica han reducido sus envíos. La situación es la siguiente:

Otro país que también ha reducido la importación de banano es Argentina, 5% menos al primer semestre del 2019. La principal causa es la situación económica que vive ese país, donde el peso argentino ha sufrido una devaluación, en junio del 2019 del 5%. Paraguay ha sido el país más beneficiado porque incrementó sus envíos de banano en un 69%. Esta situación en Argentina no es nueva, sucedió lo mismo en el 2000 y en el 2008. El escenario en ese país es el siguiente:

Frente a estos mercados, China se presenta como destino que ha aumentado su demanda de banano. China es el primer importador de la zona asiática, superando en estos momentos a Japón. La demanda de banano extranjero por parte de China en el primer semestre del 2019 aumentó un 45% en relación al 2018; de ello, el Ecuador que ha tenido una buena evolución, un 137,05% de crecimiento. El principal proveedor en este

mercado es Filipinas, pero hay otros países que también incrementan su presencia en el mercado chino. Este es el caso de Vietnam que en el período analizado ha aumentado sus envíos en un 150%. La razón para la presencia de este panorama es que el consumidor chino ahora le da una mayor significancia a la calidad por encima del precio.

## Importación de banano por China por país proveedor

I SEMESTRE 2018 – 2019 • En toneladas

MES/AÑO	ECUADOR		FILIPINAS		VIETNAM		OTROS		TOTAL	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
ENERO	7.443,99	40.100,91	73.786,76	109.676,30	5.132,11	10.216,24	2.943,35	4.573,5	89.308,21	164.566,05
FEBRERO	9.949,62	34.158,19	57.035,85	70.378,05	3.880,10	10.066,06	4.010,63	5.536,46	74.889,20	120.638,77
MARZO	12.119,19	36.484,87	69.826,27	86.014,07	7.435,33	29.353,76	22.234,09	12.461,53	111.614,86	164.314,35
ABRIL	21.683,80	24.260,10	80.370,88	92.654,91	13.061,96	50.322,42	24.010,50	33.141,21	139.047,55	200.378,64
MAYO	19.342,20	45.716,51	101.137,51	110.137,51	20.369,57	41.805,29	31.394,65	29.539,93	172.438,94	227.199,24
JUNIO	21.876,86	38.167,49	70.285,51	94.056,25	15.172,79	21.094,39	16.875,51	9.482,89	123.968,69	162.783,02
TOTAL	92.335,77	218.887,17	492.426,88	563.419,10	65.847,88	162.858,18	101.1489,04	84.715,5	711.279,57	1.030.879,97
VARIACIÓN %	137,05%		24,52%		150,37%		-6,50%		44,93%	

Fuente: Aduana China - Elaboración: Departamento de Estadísticas AEBE

El otro mercado de importancia en la zona asiática es Japón. Durante el primer semestre del 2019, su importación de banano se ha mantenido en un similar volumen al de igual período del 2018. Así su crecimiento ha sido del 0,28%. Pero aquí hay dos hechos signifi-

cativos: primero, la llegada de banano ecuatoriano se incrementó en 2,52%; segundo, México y Guatemala están incrementando su presencia en ese mercado, de manera especial México. La situación en ese mercado es la siguiente:

## Importación de banano por Japón por país

I SEMESTRE 2015 – 2019 • En toneladas

PROVEEDOR	2015	2016	2017	2018	2019	Variación 2019-2018 %
FILIPINAS	435.335,50	394.062,26	389.196,97	430.953,05	415.165,05	-3,66%
ECUADOR	30.872,24	72.922,42	78.811,92	56.953,05	58.392,72	2,52%
MÉXICO	1.912,90	2.236,81	9.235,39	11.444,05	22.516,51	96,82%
GUATEMALA	3.753,58	8.474,49	5.780,58	3.981,86	6.287,38	57,90%
PERÚ	1.772,11	2.062,89	2.117,43	2.722,86	3.046,44	11,88%
OTROS	6.019,30	8.353,62	8.235,54	6.367,38	8.439,49	32,54%
TOTAL	479.665,63	488.112,49	493.377,83	512.422,25	513.847,97	0,28%

Fuente: Aduana Japón - Elaboración: Departamento de Estadísticas AEBE



Por Ing. Paulo R. Soares Mello  
Vicepresidente Industrial  
Reybanpac

# Sostenibilidad del sector bananero en Ecuador

**E**l desarrollo sostenible implica gestionar el debido balance entre el bienestar económico, la óptima utilización de los recursos naturales y la adecuada participación y valoración de las personas; con el objetivo de mantener y mejorar la calidad de vida de los seres humanos. En síntesis, procura el desarrollo económico, social y ambientalmente responsable.

La producción y comercialización del banano del Ecuador está alineada a esa necesidad, que no constituye una meta final, sino más bien obedece a la implementación constante de acciones que permitan lograr en el tiempo dicha sostenibilidad, conforme a las mejores prácticas.

A tal necesidad se ha juntado el interés del consumidor por adquirir productos que provengan de actores y cadenas que incluyan el concepto de sostenibilidad, bajo la premisa de reconocer en el precio del producto, el costo de las acciones respectivas. Uno de los retos importantes está en lograr que confluyan las acciones de sostenibilidad con el precio deseado por el comprador.

El banano es un producto que está disponible las 52 semanas del año, de alto valor alimenticio y con características especiales que lo hacen un producto de preferencia y de atractivo o ancla para otras frutas en los distintos mercados. Vale destacar que para el Ecuador en el año 2018 este cultivo fue el mayor generador de divisas (más de \$3,000 MM), que representa el 24.2% de las exportaciones no petroleras del país, además genera empleo directo para aproximadamente 250.000 personas, y es uno de los sectores de mayor contribución en el impuesto a la renta y otros impuestos establecidos en Ecuador.

Detrás del producto final (caja de banano) ecuatoriano podremos encontrar -entre otros- modernos procesos de logística, de agricultura de precisión, buenas prácticas

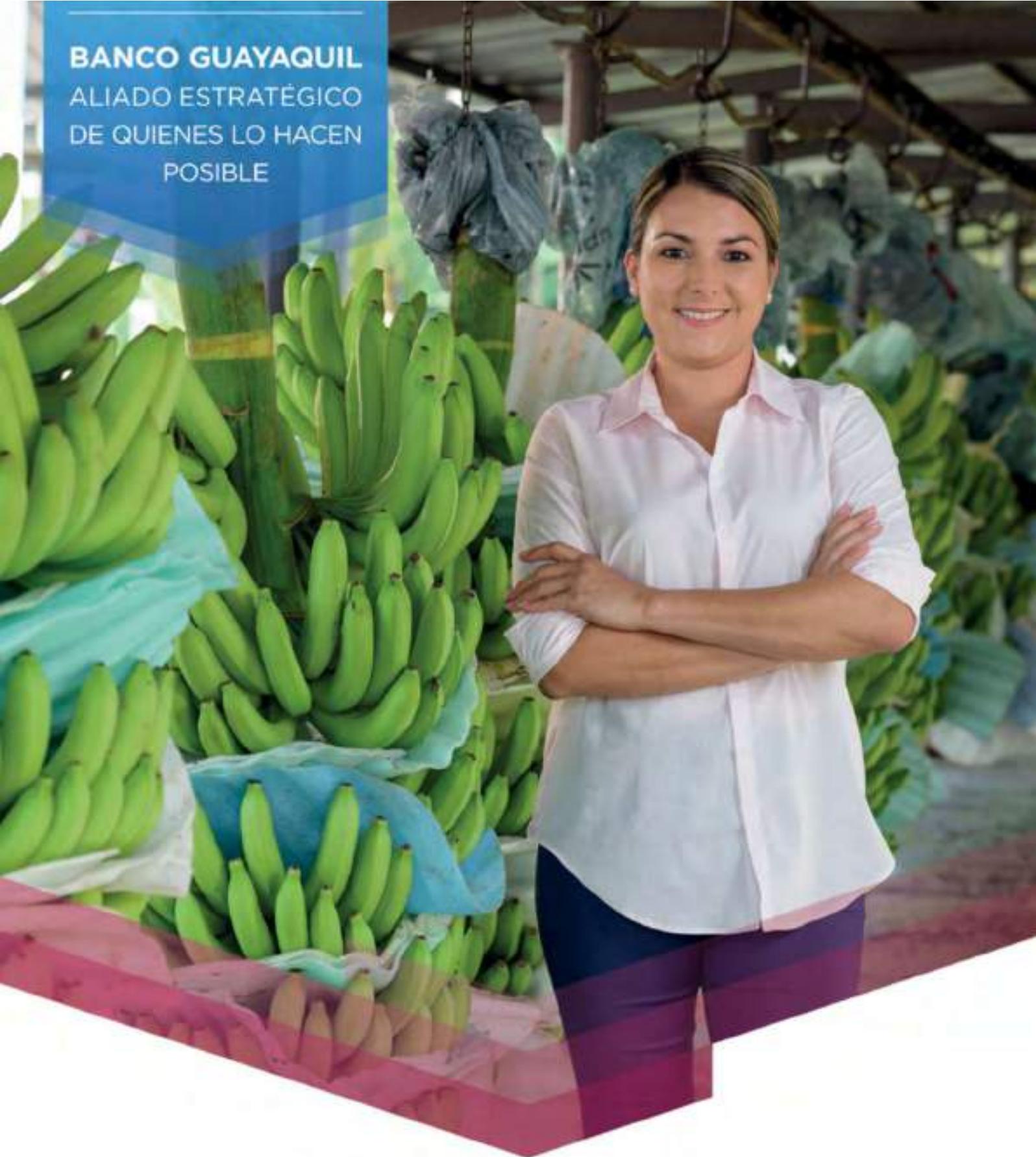
agrícolas, cuidado al ambiente, y ejecución de mecanismos de conservación, como son el uso racional de fertilizantes, controles fitosanitarios y cuidado del agua. Adicionalmente buenas prácticas sociales como, el pago de un Salario Digno tal como lo establece la normativa de nuestra Carta Magna.

Genera preocupación los cambios climáticos que se presentan cada día más extremos y sin un patrón determinado; así como también el apareamiento de nuevas enfermedades que ponen aún más presión en la agricultura. Hoy conocemos que la producción del banano en América está alerta ante una eventual aparición del *Fusarium Oxysporum* f. sp. cubense (Foc R4T). En Ecuador estamos convencidos que la mejor arma para mitigarlo son los propios trabajadores agrícolas involucrados en la cadena de producción del banano, mediante la educación y concientización en las mejores prácticas de bioseguridad.

Todos estos esfuerzos de los productores ecuatorianos ejecutados en las últimas décadas y los logros alcanzados se podrán mantener con las siguientes acciones:

- mediante un esfuerzo interno de la parte productiva para ser más competitivos, atendiendo las necesidades de los mercados y en cumplimiento a las certificaciones de buenas prácticas agrícolas y de responsabilidad social y ambiental, con una producción atenta a los temas de bioseguridad y biotecnología disponibles, precisión y control fitosanitario adecuado;
- con el esfuerzo y apoyo de los demás actores de la cadena de comercialización para valorar y reconocer el trabajo responsable que se viene realizando para ofrecer el banano ecuatoriano sustentable hacia los consumidores; responsabilidad del lado productivo que incluye actuales acciones y gestiones de valor compartido, y en materia de mejora de la calidad de vida del trabajador y la comunidad, educación y asistencia médica.

**BANCO GUAYAQUIL**  
ALIADO ESTRATÉGICO  
DE QUIENES LO HACEN  
POSIBLE



Detrás de cada empresario, de su pasión y sus sueños, está el futuro de un país que cuenta con ellos. Por eso en Banco Guayaquil tenemos los productos y servicios que la empresa ecuatoriana necesita.



**BANCO  
GUAYAQUIL**

# PRECIO DE LA CANASTA FAMILIAR BÁSICA JUNIO 2018 - JULIO 2019

En dólares

Fuente: INEC



# EXPORTACIONES POR SECTOR JULIO 2018 - JUNIO 2019

en miles de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador



# EXPORTACIONES VS IMPORTACIONES JULIO 2018 - JUNIO 2019

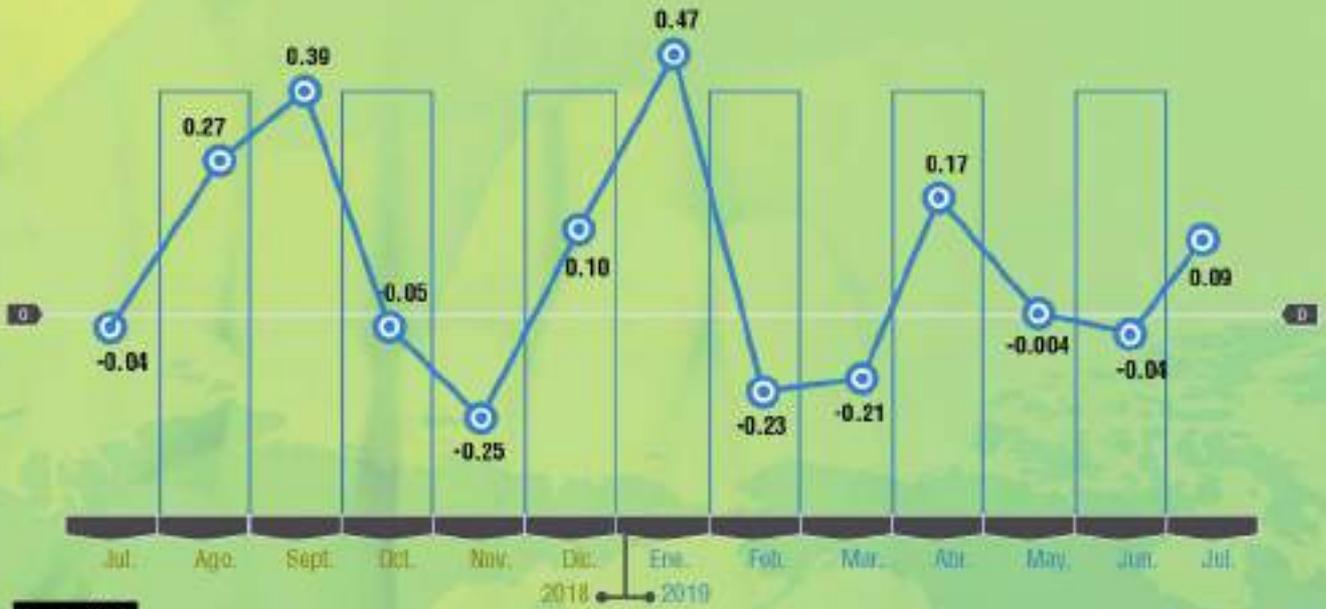
en millones de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador



# INFLACIÓN MENSUAL

JULIO 2018 - JULIO 2019  
En porcentaje



Fuente: INEC

# INFLACIÓN ANUAL

JULIO 2018 - JULIO 2019  
En porcentaje

Fuente: INEC



# INFLACIÓN ACUMULADA

2017 - 2019  
En porcentaje

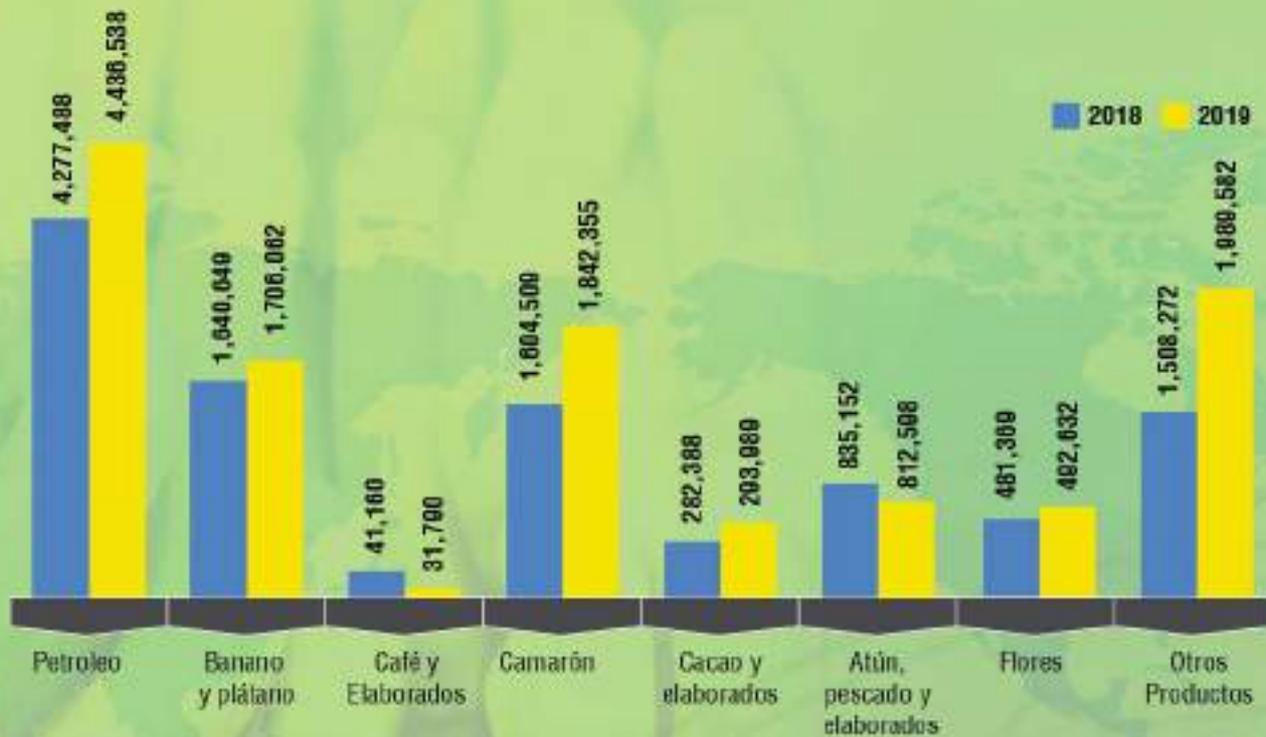
Fuente: INEC



## EXPORTACIONES POR PRODUCTO PRINCIPAL ACUMULADA A JUNIO

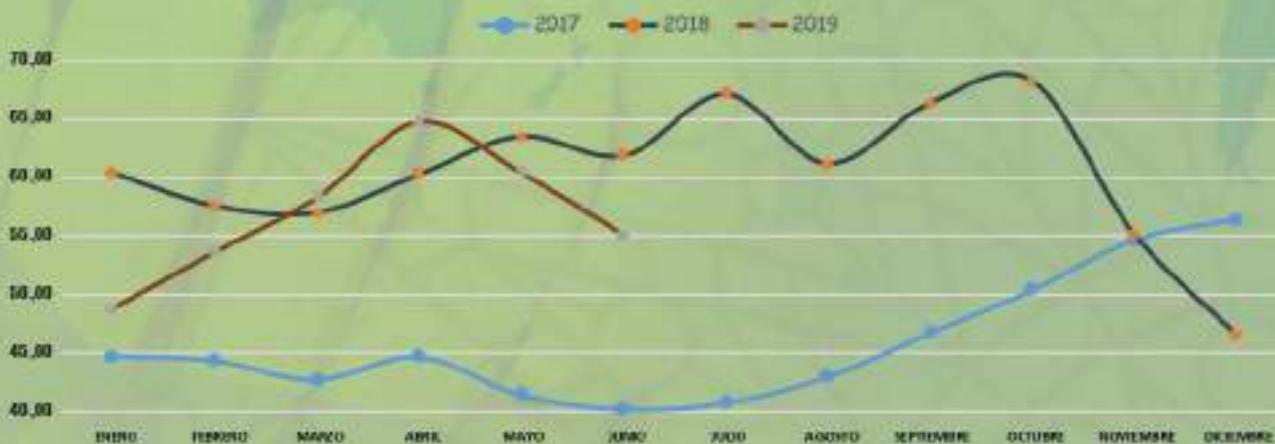
2018 - 2019  
en miles de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador



## PRECIO PROMEDIO MENSUAL DE PETRÓLEO

2017 - 2018 - 2019  
en dólares / barril



MINISTERIO DEL TRABAJO

# PETI

Proyecto de Erradicación del  
Trabajo Infantil

Denuncia al  
**1800 266 822**



[www.trabajo.gob.ec](http://www.trabajo.gob.ec)

@MinTrabajoEc /MinTrabajoEcuador



EL  
GOBIERNO  
DE TODOS



# Innovando en producción a beneficio del cliente



En Grupasa, estamos construyendo la primera planta cartonera con tecnología 4.0; donde la tecnología y el hombre se complementan para ofrecer al mercado bananero, procesos más inteligentes. Esta planta, resuelve problemas de operatividad, agiliza los procesos y asegura un producto confiable y eficiente.

**GRUPASA**  
Cartonera de clase mundial

**GRUPO  
PAPELESA**