DIVISIÓN DE POSGRADO

Título del trabajo:

El precio de la caja de banano y su incidencia en la rentabilidad de los agricultores: Un análisis del sector ecuatoriano.

Línea de Investigación:

Dirección de Empresas en Entornos Sectoriales

Modalidad de titulación:

Examen Complexivo: Diseño de un caso de estudio

Programa de Maestría:

Maestría en Administración de Empresas Mención en Sostenibilidad en Sectores

Título a obtener:

Magister en Administración de Empresas Mención en Sostenibilidad en Sectores

Autor:

Miguel Alfredo Gallardo Menéndez

Tutor (a):

Msc. Mónica Angelina Pérez Zulueta

Guayaquil – Ecuador

2020

ANEXO N°16
DIVISIÓN DE POSGRADO

CERTIFICACION DE REVISION FINAL

QUE EL PRESENTE ESTUDIO DE CASO TITULADO:

EL PRECIO DE LA CAJA DE BANANO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS AGRICULTORES: UN ANÁLISIS DEL SECTOR ECUATORIANO,

ACOGIÓ E INCORPORÓ TODAS LAS OBSERVACIONES REALIZADAS POR LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL ASIGNADO Y CUMPLE CON LA CALIDAD EXIGIDA PARA UN TRABAJO DE TITULACIÓN DE POSTGRADO, POR LO QUE SE AUTORIZA A: MIGUEL ALFREDO GALLARDO MENENDEZ, QUE PROCEDA A SU PRESENTACION.

Samborondón, 19 de Julio de 2020



MsC. Mónica Pérez Zulueta

TUTORA

ANEXO N°13

DIVISIÓN DE POSGRADO

PROCESO DE TITULACIÓN

CERTIFICADO DEL PORCENTAJE DE COINCIDENCIAS

Habiendo sido nombrado MONICA ANGELINA PEREZ ZULUETA, tutora del trabajo de titulación **"EL PRECIO DE LA CAJA DE BANANO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS AGRICULTORES: UN ANÁLISIS DEL SECTOR ECUATORIANO"** elaborado por MIGUEL ALFREDO GALLARDO MENENDEZ**,** con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **MASTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS CON MENCION EN SOSTENIBILIDAD DE SECTORES**

Se informa que el mismo ha resultado tener un porcentaje de coincidencias (2%) mismo que se puede verificar en el siguiente link:

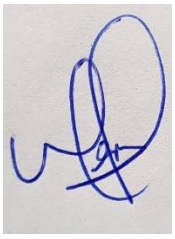
https://secure.urkund.com/view/72202635-519002-409818

Adicional se adjunta print de pantalla de dicho resultado.

URKUND

Document Information

Analyzed document	Gallardo Menendez Miguel Tesis.docx (D74907752)
Submitted	6/14/2020 8:12:00 PM
Submitted by	
Submitter email	mperez@ecotec.edu.ec
Similarity	2%
Analysis address	mperez.ecotec@analysis.urkund.com



_____

MSC. MONICA PEREZ ZULUETA
TUTORA

Resumen

El banano es uno de los principales productos codiciados para el desayuno en la mesa de millones de habitantes alrededor del mundo. Ecuador es uno de los principales productores de este *commodity* en el mercado internacional, para mantenerse en este nivel es necesario que el país conserve su competitividad. Esta última es dictada por diversos factores, siendo uno de ellos el precio de la caja de banano, así como también por externalidades de los mercados. Por lo cual el propósito del presente estudio, es analizar el precio de la caja de banano y la incidencia que tiene sobre la rentabilidad de los agricultores bananeros. Para ello se realizó una exhaustiva investigación bibliográfica, una entrevista a un experto en el sector bananero y encuestas a agricultores especializados en el cultivo de este producto. Los resultados obtenidos permitieron evidenciar Ecuador posee normativas que protegen a los pequeños agricultores y promueven la existencia de un precio justo con el cual comercializar el banano, asegurando así que la rentabilidad no sea solo distribuida entre los más grandes *players* del mercado o las multinacionales intermediarias. Además, se aprecia la coyuntura actual y cómo las plagas o fenómenos naturales que se dan en el Caribe benefician en la competitividad de Ecuador como exportador de banano.

Palabras claves: Banano, mercado internacional, precio de caja de banano, oferta, demanda.

Abstract

Banana is one of the main coveted breakfast items on the table for millions of people around the world. Ecuador is one of the main producers of this commodity in the international market, to stay at this level it is necessary for the country to remain competitive. The latter is dictated by various factors, one of them being the price of the box of bananas, which is regulated by the interaction between the supply and demand of the product through international trade, as well as by externalities of the markets. That is to say, regional economic crises, preferential negotiations and natural phenomena. Thus, the objective of the study is to analyze the relationship between banana box prices and the income that get the farmers of this product. Well, it is evident in the development of this academic article that Ecuador has regulations that protect small farmers and promote the existence of a fair prices with which to market bananas, thus ensuring that profitability is not only distributed among the most major market players or multinational intermediaries, securing best incomes for them. In addition, the current situation and how pests or natural phenomena that occur in the Caribbean benefit Ecuador's competitiveness as an exported banana.

Key words: *Banana, international market, banana box price, supply, demand.*

Índice general

Introducción **1**

Preguntas científicas. **3**

Objetivos **4**

Objetivo general 4

Objetivos específicos 5

Justificación **5**

1. Revisión de la literatura **7**

1.1. Comercio Internacional **7**

1.2. Teoría clásica de la Ventaja Absoluta **7**

1.3. Ventaja comparativa **8**

1.4. Desarrollo económico **9**

1.5. Precio y sus componentes **10**

1.6. Determinantes de ingreso **10**

1.7. Factores determinantes de la rentabilidad **11**

1.8. La competitividad **12**

1.9. Antecedentes prácticos. **12**

2. Método de investigación **14**

2.1. Tipo de estudio realizado **14**

2.2. Fuentes de información **14**

2.3. Tipos de enfoques **15**

2.4. Diseño de la investigación **15**

2.5. Universo y muestra escogida **16**

2.5.1. Población 16

2.5.2. Muestra 16

2.5.3. Instrumentos de recolección de datos 17

3. Análisis de Resultados. 19

3.1 Banano en el Mundo y en Ecuador 19

3.2 Precio del Banano 22

3.3 Rentabilidad del banano en el Ecuador 23

3.4 Oferta del mercado bananero 25

3.5 Demanda del mercado bananero 27

3.6 Competitividad del mercado bananero 28

3.7 Análisis de la encuesta 30

3.7.1 Discusión de la encuesta 38

3.8 Análisis de la entrevista 39

Conclusiones. 41

Referencias 44

Índice de Tablas

Tabla 1 Utilidad real del banano..... 24

Tabla 2 Principales empresas exportadoras de banano 27

Índice de Figuras

Figura 1 Exportación FOB de banano, datos tomados a través del Banco Central del Ecuador (2020) 23

Figura 2 Participación del sector bananero en Ecuador (Toneladas) 26

Figura 3 ¿Por favor indique el tiempo que tiene sembrando banano dentro de su propiedad. 30

Figura 4 ¿Qué tipo de banano cultiva? 30

Figura 5 ¿Se encuentra afiliado a alguna organización bananera? 31

Figura 6 ¿Posee contrato para venta de banano con alguna compañía exportadora? 31

Figura 7 ¿Recibe liquidación por vender la fruta? 32

Figura 8 ¿Ha recibido descuento en el valor de su liquidación? 32

Figura 9 ¿Cuál es la categoría de descuento que le detallan en su liquidación? 33

Figura 10 Con los descuentos que recibe, ¿Cuál es el precio final que obtiene por la venta de la fruta?..... 33

Figura 11 ¿Cómo le pagan la venta de la fruta que produce?..... 34

Figura 12 De la cadena de producción de la fruta ¿Qué proceso considera más costoso? 34

Figura 13 De los siguientes rubros ¿Cuál considera el más costoso? 35

Figura 14 ¿Se encuentra pagando una deuda con alguna institución financiera? 36

Figura 15 ¿De qué forma le afecta la disminución del pago al ingreso que percibe? 36

Figura 16 ¿Tiene una actividad extra que le genere ingresos? 37

Figura 17. ¿Cómo califica la gestión de control de precios por parte del Gobierno? 37

Introducción

A través de los años, la economía de un país puede sufrir diversas variaciones, con respecto hacia donde ésta se diversifica y cuáles son los rubros que tienen mayor incidencia en sus ingresos. Ecuador es un país que pasó de ser una nación netamente agricultora a ser uno petrolero, es por esto que la economía ecuatoriana a lo largo de los años se ha caracterizado por estar conformada por ingresos que provienen del sector petrolero, seguido del agrícola siendo el banano el producto primario que más se exporta de este rubro no petrolero. Según datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador (2020) el sector bananero logró crecer en un 2% en el año 2019 en relación al 2018, los indicadores también muestran que Ecuador exporta casi el 25% del banano que se oferta en el mundo (Banco Central del Ecuador, 2020). Ecuador, por ende, es uno de los principales ofertantes de banano en el mercado internacional, el cual ha sostenido su crecimiento en exportación de este commodity y por ello es necesario que mantenga su competitividad para salvaguardar esta posición en el mercado; con respecto al tema Ordoñez (2018) indica que "la competitividad de un país depende de un gran número de elementos: legislaciones e instituciones que fomenten la competencia, infraestructura, entorno macroeconómico, preparación económica y acceso a la tecnología, entre otros", para lo cual se puede interpretar que entre los factores económicos que tienen incidencia en este indicador, se tiene como protagonista al factor precio – calidad en comparación con los demás ofertantes del mercado.

El precio de la caja del banano es dado de manera internacional como efecto de la interacción de la oferta y demanda, a través del mercado de valores, a esto se le debe sumar los costos de exportación y los diferentes rubros sanitarios, legales, tributarios que los comerciantes deben de pagar para colocar su producto en puerto. En Ecuador, la

autoridad encargada en la fijación de estos precios comerciales es el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), el cual en el último año fue fijado en 6.22 dólares para la caja de 41.5 libras de la fruta, lo que implicó un crecimiento de su precio en un 9% comparado a los últimos periodos, con el objetivo de fomentar la competitividad del país en mercados internacionales frente a Colombia y a Costa Rica (MAGAP, 2019). Estas variaciones y nuevas dinámicas en el sector agricultor de banano, convierten en relevante la temática de realizar un análisis del precio de la caja de banano y cómo este incide de manera directa en la rentabilidad de los agricultores, por ende, será necesario evaluar diversos indicadores que permitan interpretar las tendencias del mismo factor.

Del mismo modo, el Banco Central del Ecuador (2020) detalla que en las exportaciones tradicionales, el banano ha presentado una tasa de variación del 2.5%, esto indicaría que de forma mensual la exportación de este bien ha presentado un mayor ingreso, no obstante esto no se debe a que el precio ha incrementado, más bien es el crecimiento constante que experimenta el número de toneladas que se envía a otros países, por ende existe un aumento de volumen más no de margen de utilidad, hablando en términos de valor unitario. En todo caso, en los detalles que ofrece el BCE (Banco Central del Ecuador) se realiza un consolidado entre el banano y plátano para los años 2018 y 2019, ubicando de esta forma un ingreso $3,295,159. Siendo este uno de los productos que mayor interés tienen en el mercado principal, se vuelve indispensable realizar un estudio de caso para evaluar las condiciones de la industria y qué factores tienen un impacto sobre la rentabilidad.

La Asociación de Exportaciones de Banano del Ecuador (2017) manifiesta que Ecuador cuenta con más de 7,000 productores, siendo la provincia de El Oro el lugar donde más concentración de cultivos hay. Según datos de González (2017) la provincia

de El Oro cuenta con al menos el 41% de las fincas de banano de todo el país, siendo esta actividad una de las principales fuentes de ingresos para miles de familias las cuales dependen de la producción, venta e industrialización de este producto. Por lo tanto, cuando existen variaciones en la exportación de este producto, ya sea por factores como disminución de precio, preferencias por otros países, variaciones en la demanda, volumen de oferta afectan de manera directa al desarrollo económico de esta provincia y quienes viven de esta actividad.

De forma adicional, el presente estudio brindará una base para futuros análisis económicos sobre el sector productivo del banano en Ecuador, además que brindará sugerencias sobre cómo se puede potencializar esta industria y de qué forma convertir la matriz productiva en forma más competitiva y obtener mayor participación en el mercado internacional. Como último punto también se puede mencionar que se hará una aclaración de las limitantes que existen durante el estudio en desarrollo.

Sin embargo, es necesario aclarar cuáles son las preguntas de la problemática en análisis que se proyecta a dar respuesta en el presente estudio de casos.

Preguntas científicas.

El presente estudio se desarrolla en torno a una de las industrias más importantes en el mercado ecuatoriano que ha impulsado de forma directa la economía del país: el banano. Este es un bien que a través de los años ha ocupado gran parte de las exportaciones no petroleras del país y debido a la calidad del producto, se ha convertido en uno de los ofertantes predilectos en el mercado internacional. Por tal motivo, se plantean las siguientes interrogantes de investigación:

- ¿De qué forma las variaciones en los precios de la caja de banano pueden afectar la rentabilidad de los agricultores ocasionando así disminución del ingreso y el poco desarrollo de la industria?

- ¿Cómo afecta la sobreproducción de banano en los precios de la caja de banano?

- ¿Qué factores externos adicionales al precio pueden afectar a la rentabilidad y competitividad de los agricultores de banano ecuatoriano?

Estas interrogantes serán resueltas en el desarrollo de la presente investigación, sin embargo, se debe indicar que la idea a defender es que el precio de la caja de banano afecta la rentabilidad y capacidad de pago de los agricultores, la idea se focaliza en que a mayor precio, existen mayores ingresos y por ende utilidades incrementales, más sin embargo, se quiere evidenciar que factores externos como las crisis económicas en ciertas regiones así como desastres naturales pueden ser indicadores que afecten al precio del banano.

A partir de esta identificación de las preguntas relacionadas a la problemática es necesario establecer cuáles son los objetivos que la presente investigación abarcará y logrará a través de todo su análisis de resultados e inferencias a partir de los mismos, estos podrán ser observados en el siguiente apartado.

Objetivos

Objetivo general

Analizar el precio de la caja de banano y la incidencia que tenga en la rentabilidad de los agricultores bananeros ecuatorianos.

Objetivos específicos

- Identificar los factores tanto internos como externos de un país que pueden afectar en la fijación de precios de un *commodity* como es el banano.
- Describir la situación actual de la industria del banano en Ecuador.
- Evaluar los factores determinantes de la rentabilidad y de la competitividad del mercado bananero ecuatoriano.

Una vez determinado estos puntos y metas por lograr a través del presente estudio, es necesario que un paso previo a la obtención y análisis de los datos/resultados se realice una revisión teórica a profundidad de las principales temáticas que tienen incidencia en la problemática en análisis.

Justificación

Por medio del siguiente proyecto se investiga una problemática de actualidad, debido a que se puede observar el constante interés que existe por parte del gobierno al querer incentivar las industrias y mejorar su proyección internacional, también como la continua mejora de la rentabilidad e ingreso de las familias a través de los incentivos que puedan brindar. Es por ello, que se pude afirmar que mediante la siguiente investigación se brindará aportes teóricos como la ventaja competitiva de Ecuador con este producto, el desarrollo económico y analizar el ingreso de los agricultores.

Por otro lado, se puede indicar que los beneficiarios del presente proyecto, serán los futuros investigadores o analistas del sector bananero del Ecuador, ya que la investigación brindará un antecedente de cómo afecta a la rentabilidad y capacidad de pago de los agricultores el precio de la caja de banano y así se puedan realizar

investigaciones futuras de las medidas que debe tomar el gobierno para fijar un precio justo para el productor.

1. Revisión de la literatura

En el presente apartado se revisarán definiciones, información histórica y teorías que permitan al lector e investigador tener una visión holística de la problemática en análisis.

1.1. Comercio Internacional

Cuando un país es capaz de ingresar a un mercado internacional incrementa las posibilidades de desarrollo y crecimiento económico, para generar mayor inversión dentro de su territorio. El ingreso de divisas a un país a través de la exportación le brinda a un gobierno el tener seguridad y la autosuficiencia para mantenerse dentro de un mercado globalizado. El dinero que se obtiene de las exportaciones sirve para que el Estado sustente los gastos de un año en curso. Del mismo modo, cuando el ingreso de dinero es considerable se logra tener una balanza de pagos positiva, la cual infiere que un país es sostenible (Renteria, 2015).

En realidad, el comercio internacional es una de las razones por las que el mundo ha podido estar conectado y avanzar a este paso acelerado, claro está que esto también se lo puede atribuir a la tecnología y los aportes que esta ha realizado. El comercio internacional marca el comienzo de un futuro significativo para un país, donde pasando sus fronteras es capaz de comercializar un bien con el cual tiene ventaja comparativa (Rojas, 2004).

1.2. Teoría clásica de la Ventaja Absoluta

El primero en hacer referencia a la teoría clásica de la ventaja absoluta fue Adam Smith, quien fue un filósofo, economista y autor de libros económicos, el cual logró que en la actualidad sea conocido como el padre de la economía; a lo largo de su carrera planteó teorías en base al comercio internacional que con el tiempo se han convertido en

el origen fundamental del aprendizaje de aquello que se conoce en la actualidad. Calderón (2016) comenta que Smith desarrolló una teoría sobre la mayor eficiencia productiva la cual se denominó división de trabajo que dio inicio a la teoría de la ventaja absoluta.

La teoría de la ventaja absoluta plantea que debe existir importancia en el libre comercio para de esta forma incrementar la riqueza de las naciones, del mismo modo ejemplificaba que ningún jefe en sus familias iba a producir en sus hogares un producto que incurra un costo mayor a su compra. Por tal motivo, que si se aplica lo manifestado por Smith se comprende concretamente que si un país "A" puede proveer al país "B" con un bien más económico, este puede ser capaz de comprarlo de tal forma que no gastaría sus recursos produciendo un bien que no le genera ninguna rentabilidad (Buendía, 2013).

De esta manera, Pedrosa (2018) argumenta que la teoría de la ventaja absoluta hace referencia a la relación que existe entre los patrones de producción global donde una nación es capaz de exportar cierto producto en relación a su productividad. En el libro escrito por Smith denominado "las riquezas de las Naciones" se realiza un análisis de lo que es capaz de producir un país en función de otro, siempre y cuando sea un bien con alta calidad, eficiencia en la producción y menor coste. El concepto de la ventaja absoluta está ligado de manera directa al comercio internacional, inclusive al libre mercado. Para el escenario que proponía Smith, los aranceles no existirían y por ende los países iban a ser capaces de producir y exportar aquellos bienes que tienen la experticia de producir mejor.

1.3. Ventaja comparativa

Del mismo modo, inspirado en los conceptos de Smith el autor de ascendencia judía David Ricardo en el año 1817 ofrece un nuevo cuestionamiento empírico al concepto de

la ventaja absoluta y es a través de esta teoría que plantea la ventaja comparativa. En realidad, todos los acuerdos que ocurren a nivel mundial se enfocan en dos teorías las cuales son ventaja absoluta y comparativa. La ventaja comparativa incentiva a que las economías puedan especializarse en aquel bien que mejor puedan realizar a un menor coste; es decir, aquellos que tienen menor costo de oportunidad cuando se trate de intercambiarlos (Polanco, 2012).

Hacer referencia a la ventaja comparativa es hablar sobre la habilidad que tiene un país para desarrollar un producto con un costo de oportunidad más bajo que otra nación. Esto quiere decir que se deben de sacrificar menos materia prima para la producción de cierto bien. Es por tal motivo, que a nivel internacional se puede observar que ciertos países exportan más de un producto o servicio. Las economías globales se enfocan más en exportar aquello donde se han especializado; un claro ejemplo como lo indica la Revista Económica Ekos Negocios (2020) Ecuador que es el líder a nivel mundial en la exportación de banano ya que cada periodo este se posiciona como el primero entre otros países de exportar este bien. Internacionalmente ha llamado la atención de bloques económicos como la Unión Europea debido a la calidad de sus productos y la efectividad con que son entregados a su destino final.

1.4. Desarrollo económico

La práctica de la teoría del desarrollo económico tiene enfoques disímiles que logran agrupar prácticas sociales, cada una de estas prácticas están conformadas por corrientes de cambio global como: política, económica, social, cultural, económica. El concepto de desarrollo económico hace referencia a la habilidad o capacidad que tiene una nación para que se genere riquezas. Esto quiere decir que el desarrollo económico es un

término que se vincula de manera directa con la capacidad productiva de un país (Cuervo, 2016).

En el estudio de Castillo (2011) indica que el desarrollo económico abarca cinco pasos, los cuales se detallan a continuación:

1. Introducción de un bien o producto nuevo.
2. Nuevo método de producción
3. Crear nuevos mercados
4. Invasión de una fuente nueva de materia prima o bienes semielaborados.
5. Creación de monopolios, ruptura de los ya existentes.

1.5. Precio y sus componentes

Según Zamora (2016) el precio es el monto de dinero de un bien o servicio el cual debe ser dado como motivo de una transacción financiera. El precio también es la cantidad asignada de un bien o servicio, es decir la suma de los valores y lo que el comprador está dispuesto a ofrecer para tener este beneficio. Cabe mencionar que el precio no siempre es lo mismo que valor, ya que el valor es los atributos que le brinda la adquisición del producto o servicio al comprador.

En los componentes del precio se vincula a la oferta y la demanda, donde la interacción de las dos variables ayuda a que se pague el precio justo por un bien o servicio. Esto quiere decir, si el bien es escaso los individuos estarán dispuestos a pagar una cantidad más elevada, mientras que cuando hay una alta demanda y el producto o servicio es fácil de conseguir, es muy probable que se pague menos por este.

1.6. Determinantes de ingreso

En términos financieros los ingresos son definidos como aquellos valores que entran al hogar por las actividades económicas de sus integrantes. De acuerdo a Tamara

Gascó, cuando se hace referencia a los ingresos, “hablamos del conjunto de ganancias que son recibidas por una entidad, ya sea pública o privada, como resultado de su actividad económica” (Gascó, 2019). Lo cual nos permite entender, que estos son valores que son generados a partir de una transacción económica.

Existen diversas variables que puede ser consideradas directamente como determinantes del ingreso. Manuel Muñoz (2004) menciona que entre algunas de éstas se tiene el ingreso esperado por los miembros del hogar (valores referentes a sueldos / salarios), el consumo del hogar (nivel de dinero que se requiera para cubrir los gastos habituales), así como la edad del hogar (lo que determina la cantidad de dinero que puede ingresar por miembro).

1.7. Factores determinantes de la rentabilidad

La rentabilidad como previamente se había mencionado es uno de los factores cruciales para determinar el progreso o éxito de una empresa o de un comercio. La asociación de banco privados hace referencia a este término, como “el beneficio obtenido de una inversión. En concreto, se mide como la ratio de ganancias o pérdidas obtenidas sobre la cantidad invertida. Normalmente se expresa en porcentaje” (ANDBANK Private Bankers, 2012). Por lo cual se puede interpretar y relacionar que el ingreso se encuentra íntimamente relacionado con la rentabilidad que un proyecto, negocio o inversión pueda tener.

Sin embargo, existen otros factores que determinan la rentabilidad. De acuerdo a Alejandro Vargas Sánchez, entre los factores determinantes se tiene a las tasas de interés, la liquidez, la actividad económica, inflación y el mercado. (Sánchez, 2018). En el caso, de la industria del banano, un parámetro que influye es el precio con el que se vende la caja del mismo en el mercado internacional, ya que determina la cantidad de ingreso al productor.

1.8. La competitividad

La competitividad de una economía, es uno de sus factores cruciales que reflejan el indicador de prosperidad de un país. De acuerdo a Ordoñez (2018) la competitividad hace referencia a cierta capacidad "que tienen los agentes económicos para alcanzar y permanecer en una posición que les permita participar en el entorno socioeconómico". Por otro lado, Federico Anzil (2008) comenta que " la competitividad de un país se refiere a su capacidad de vender productos o servicios en el mercado internacional, en relación a los otros competidores en el mercado. La competitividad de un país estaría determinada por la suma de la competitividad de las firmas de ese país". Lo cual permite determinar que la competitividad de un país bajo un enfoque tradicional se basa en los costos laborales y el tipo de cambio, que establecen en cierta forma el precio de los productos que ofrece la nación al mercado internacional.

1.9. Antecedentes prácticos.

Previamente han existido algunos estudios que vinculan el precio de la caja de banano y su relación con los ingresos de los agricultores. Bajo la perspectiva de Borja (2016) en su estudio de *´La producción de banano bajo el sistema de comercio justo: un análisis del caso ecuatoriano´* indica que el comercio justo puede brindar una mayor retribución económica a los productores del banano, de esta manera, estableciendo precios justos sin depender de las fluctuaciones existentes en el mercado referentes a la oferta y la demanda de estos insumos. Sin embargo, los datos brindados por la organización ANDES (2012), únicamente el 5.93% del comercio justo de las exportaciones de Ecuador, representan el mercado de banano.

Por otro lado, Mendoza (2017) establece que realmente los productores tienen un poder de definir los precios de la caja de banano dentro del mercado nacional, es así

como ella menciona que “En Ecuador mediante la ley del banano se estipula que se debe fijar un precio mínimo para las cajas de banano a través de convenios realizados entre productores y exportadores, ya que de no llegar a un arreglo, el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca y el Ministerio de Comercio Exterior serán los encargados de establecer el mínimo precio para la caja de banano”. Además, se hace referencia sobre el hecho de que este indicador ha variado desde el periodo 2009 – 2016, lo cual establece un precedente en temas de evaluar cómo la caja de banano ha seguido variando desde el 2016 al 2020.

En cambio, Capa, Alaña y Benítez (2016) en su artículo titulado “*Importancia de la producción de banano orgánico. Caso: Provincia El Oro, Ecuador*” se realiza un estudio argumentativo en donde indican que la producción de banano orgánico es importante ya que influye de manera directa en los trabajadores. En esta investigación se realiza un análisis del cultivo de banano orgánico y la rentabilidad que tiene el mismo para el país y sus exportadores, por tal motivo se obtiene con este estudio un detalle de los beneficios económicos de la fruta. Del mismo modo concluyen que los productores esperan altos rendimientos y utilidades siempre y cuando se garantice una producción óptima donde se cuide la forma en la que se cultiva la fruta.

Luego, en la investigación de Andrade y Meza (2017) se trata sobre el acuerdo comercial que se firmó con la Unión Europea, esto marca un hito importante para el sector bananero ya que este bloque económico es el que más demanda el producto por ende al tener una mejora comercial internacional beneficiando así a los productores locales. Económicamente el país recuperó la participación mundial, mejorando la competitividad.

2. Método de investigación

2.1. Tipo de estudio realizado

Para Carballo (2013) el proyecto de investigación tiene sus inicios desde que el investigador desea estudiar un tema de su interés, luego al obtener la información literaria disponible logra encontrar una oportunidad o problema para atender. Del mismo modo, el alcance de la investigación tiene como resultado aquello que se obtendrá por medio de la implementación de la misma, siendo de vital importancia identificar el método a desarrollar para conseguir los resultados.

El autor Hernández et al. (2010) menciona el estudio descriptivo como aquel que detalla información de un problema o fenómeno y describe las variables o dimensiones con precisión. Por tal motivo el diseño de esta investigación tiene un alcance descriptivo porque ambas variables: precio de la caja de banano e ingreso de los agricultores han sido delimitadas a través de la encuesta y la revisión de la literatura.

2.2. Fuentes de información

La metodología planteada busca identificar los factores tanto internos como externos de un país que puedan afectar en la fijación de precios de un *commodity* como el banano, para ello la información fue de artículos científicos, bases de datos de fuentes como el Banco Central para de esa manera observar la evolución que han tenido las exportaciones de banano en los años 2015 - 2019. Del mismo modo, para describir la situación actual de la industria del banano en Ecuador las referencias utilizadas son datos proporcionados por organizaciones como Pequeños y Medianos Productores de Banano. Cabe mencionar que, a través de artículos fue evaluado los factores determinantes de la rentabilidad y competitividad del mercado bananero ecuatoriano.

2.3. Tipos de enfoques

Por otro lado, la investigación es mixta con enfoques cualitativos y cuantitativos, donde se determina las diferentes causas del fenómeno, en el caso del enfoque cuantitativo se considera lo siguiente:

- Investigaciones longitudinales: estudios realizados que investigan fenómenos a través del tiempo.
- Instrumento de investigación: encuestas

Mientras que en el enfoque cualitativo es desarrollado a través de la entrevista, la cual fue dirigida a un experto del sector bananero, quien se encargó de brindar una visión amplia sobre cómo se encuentra la industria en la actualidad y su relación con el mercado internacional. Del mismo modo, manifestó información importante en cuanto a la forma en que se cultiva banano y como los agricultores pueden mejorar ciertos procesos para experimentar un ahorro en los costos de producción.

2.4. Diseño de la investigación

Tal y como lo ha mencionado Hernández et al. (2010) el diseño de la investigación también puede ser definido como la estrategia o el plan para obtener la información deseada, para ello es importante tener conocimiento de los tipos de diseños disponibles los cuales según los autores son los siguientes:

1. **Diseño experimental:** escenario en donde se manejan intencionalmente una o más de las variables independientes las mismas que analizan las causas y para los efectos se manipulan una o más variables dependientes.
2. **Diseño no experimental:** para este tipo de investigación no se manipulan variables ya que se trabaja solo con la observación de fenómenos y su desarrollo en el ambiente natural, luego estos fenómenos son analizados.

En los estudios no experimentales según Hernández et al. (2010) está dividido en diseño longitudinal el cual recoge la información a través del tiempo para realizar inferencias sobre el cambio, sus determinantes y los efectos causados. Luego, el diseño transversal recoge datos y tiene el objetivo de describir las variables y la incidencia que tienen en un momento dado, así mismo los datos se recogen una sola vez mientras ocurre la investigación.

Por lo que, según lo expuesto este estudio tendrá un diseño no experimental con corte transversal, ya que la encuesta solo recopila datos de la muestra y sucede una sola vez sin repetirse en el tiempo (Malhotra, 2004).

2.5. Universo y muestra escogida

2.5.1. Población

Bernal (2006) manifiesta que es indispensable conocer la población sobre la que se va a trabajar en una investigación. En base a lo indicado y según datos del Subsecretario de Musáceas del Ecuador, Martínez (2020) en Ecuador existen 8.571 productores de banano, los cuales fueron registrados en el último censo y tienen 178.500 hectáreas de banano.

2.5.2. Muestra

Para Carrillo (2015) la muestra es conocida como un subgrupo de la población, la cual es elegida por el investigador según el nivel de confianza que desee para el estudio a realizar. Es importante indicar que para obtener la muestra es necesario emplear una fórmula, misma que será detallada a continuación:

$$n = \frac{N\,pq}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$

Donde:

n=Tamaño de la muestra

N=Tamaño la población

z=Porcentaje de fiabilidad

p=Probabilidad de ocurrencia

q=Probabilidad de no ocurrencia

e=Nivel de error dispuesto a cometer

Según dichos parámetros la nuestra investigación serán de:.

Margen: 5%

Nivel de Cnfianza: 95%

Población: 8.571

Tamaño de la muestra: 365

Luego, es indispensable identificar la técnica de muestreo a emplear, para este estudio se tomará la muestra probabilística la cual se define según Carrillo (2015) como el subgrupo donde todos los involucrados tienen la probabilidad de ser elegidos. Tomando en cuenta que las encuestas fueron enviadas como un correo masivo y elegido aleatoriamente, todos los participantes tuvieron la opción de estar dentro de la data de este estudio.

2.5.3. Instrumentos de recolección de datos

Con el planteamiento de la encuesta realizada se contesta al objetivo de esta investigación el cual es evaluar los factores determinantes de la rentabilidad y de la competitividad del mercado bananero ecuatoriano. Para ello fue necesario plantear un

cuestionario con 15 preguntas cerradas, el cual fue dirigido a 365 productores de banano, las mismas que han sido enviadas de manera masiva a correos electrónicos o con el uso de las redes sociales. Las preguntas fueron desarrolladas en *Google Forms* y son completadas de manera digital.

Luego, la información recopilada será exportada a el programa Excel para proceder con la tabulación de datos e identificar los datos críticos de la encuesta. Las respuestas serán detalladas en el análisis de la encuesta incluyendo lo más relevante que ha arrojado la encuesta.

3. Análisis de Resultados.

En esta sección se detallarán los resultados obtenidos por medio de las encuestas y entrevistas realizadas. Así mismo, se desarrolla información referente a: rentabilidad del banano en Ecuador, perfil del banano en Ecuador y el mundo, oferta y demanda del mercado bananero, precio del banano, competitividad del banano. Analizando cada uno de estos elementos se podrá llegar a la conclusión sobre la incidencia que tiene el precio del banano en la rentabilidad de los agricultores.

3.1 Banano en el Mundo y en Ecuador

El principal productor de banano del mundo en el siglo XIX eran las Islas Canarias que exportaban directamente a la Unión Europea y Estados Unidos. Sin embargo, la primera guerra mundial al inicio del siglo XX provocó que exista un cambio hacia los proveedores de banano para la economía emergente de los Estados Unidos, llevando a Costa Rica, Honduras y Guatemala a ser sus nuevas fuentes de esta fruta. De acuerdo a Richard Salazar (2014):

> "La Unión Europea siguió el ejemplo de Estados Unidos a medida que el negocio resultaba altamente rentable. En 1910 se inician las exportaciones del Ecuador hacia Estados Unidos, Perú y Chile, siendo el Ecuador un productor marginal de exportación (…); no fue, sino hasta 38 años más tarde que se dio el auge bananero de 1948 a 1965, el cual tuvo su inicio en la postguerra cuando el presidente Galo Plaza promulgó la Ley de Promoción de siembra y desarrollo del banano" (p. 6).

Lo cual permite interpretar que Ecuador era un productor de menor importancia y participación en el mercado internacional al inicio del siglo pasado, pero factores como el fomento a través de decisiones gubernamentales potencializó la producción de banano e incrementó su competitividad como ofertante del producto. Por ende, en

breves rasgos, el crecimiento exponencial de la producción de banano en el Ecuador se dio por los factores ecológicos (carencia de huracanes y plagas), socioeconómicos (mano de obra barata) y políticos como la ley previamente mencionada.

La producción de banano en el Ecuador empezó en la primera parte del siglo XX y sufrió diversas retracciones en su crecimiento sostenido, sin embargo, planteó también un nuevo paradigma en la economía ecuatoriana. Bajo la perspectiva de Carlos Larrea (1987), el boom bananero provocó:

> "La formación de un numeroso proletariado agrícola; la aparición de la mediana propiedad en la estructura agraria costeña; el rápido crecimiento urbano; la expansión de las clases medias; y la estructuración del actual Estado ecuatoriano son algunos de los principales cambios sociales que hicieron posible la rápida transformación de la sociedad ecuatoriana. El *boom* del petróleo y el estancamiento de las exportaciones de la fruta desplazaron, en otras direcciones, los ejes de la economía nacional durante los años 70" (pág. 267).

Se puede observar que el crecimiento en la exportación del banano brindó un nuevo dinamismo a la economía ecuatoriana, inclusive fomentó una reestructuración social y demográfica de la población. Sin embargo, el periodo de crecimiento de esta industria se vio truncado por el boom petrolero, lo que llevó a cambiar el interés y la inversión del país a este nuevo rubro con mayor rentabilidad en el mercado internacional.

La crisis bananera que se generó por el poco conocimiento que existía en la industria ecuatoriana sobre las pestes que podían afectar a las plantaciones más la inestabilidad política durante los años 60s y 70s provocaron el desplazamiento de la importancia de esta industria en el mercado ecuatoriano. De acuerdo a Robert Aguilar, en los años 60s las plantaciones bananeras se enfrentaron a la plaga de Sigatoka y es para el año de 1970 que el gobierno decide gestionar la crisis de esta fruta y crear el INIAP (Instituto

Nacional de Investigaciones Agropecuarias) que se enfoca en la investigación de enfermedades que pueden afectar al banano, por último, es en el periodo de 1972 a 1979 donde la inestabilidad política y el crecimiento del sector petrolero, provocaron un incremento en los ingresos, que también fueron gestionados para fomentar y recuperar el sector bananero (Aguilar, 2015). Por ende, se puede determinar que la industria bananera en el Ecuador detuvo su ritmo de crecimiento a partir del auge petrolero, ya que se convirtió en la principal *commodity* de la nación y por ende las políticas y decisiones económicas fueron direccionándose hacia potencializar este nuevo sector rentable.

La globalización y los nuevos mercados emergentes provocaron que naciones productoras de *commodities* empiecen un proceso de expansión de su comercio, Ecuador no fue el país de excepción. Bajo las palabras de la organización Clúster Banano EM, "desde el año 1990, Ecuador ha incursionado en mercados más lejanos, como el mercado chino. El mercado del banano actual ha aumentado mucho, el volumen de exportación se ha incrementado considerablemente, en China es predilecto el banano ecuatoriano tanto en su cultivo común como el cultivo de banano bebés" (pág. 2). Por lo que se puede interpretar que Ecuador ha tomado ventaja de las nuevas relaciones comerciales entre distintas economías para lograr penetrar en nuevos mercados e incrementar el volumen de banano exportado y por ende sus ingresos por los rubros de exportación de este *commodity*.

Como se ha podido apreciar, el sector bananero en el Ecuador ha ido evolucionando al igual que la economía del país, principalmente su desarrollo se dio en la primera mitad del siglo XX, mas, sin embargo, se dio un freno a su crecimiento en la segunda mitad del mismo, debido a plagas, nuevos *players* en el mercado de *commodities*, nuevos regímenes políticos, entre otros factores externos. No obstante, las nuevas reglas

del juego económico impartido por la globalización, ha permitido al país a posicionarse entre uno de los líderes mundiales en el mercado del banano, por lo cual es necesario revisar si este posicionamiento tiene relación alguna con las tendencias en el precio de este producto y cómo también este ha ido variando.

3.2 Precio del Banano

La dinámica de la fijación del precio del banano se basa mucho en la oferta y demanda existente en el mercado internacional, así como en el poder de negociación que tienen las empresas multinacionales comercializadoras de la fruta. De acuerdo a Leonardo Sánchez, miembro del Centro de Investigaciones Económicas de la ESPOL, la fijación de precios en el mercado mundial del banano se da por factores tales como la cantidad de fruta producida, la época del año, los incidentes negativos de la naturaleza, el control oligopólico de empresas multinacionales sobre la compra y venta de la fruta, los mismos que terminan afectando a la rentabilidad de los PMPBs (Pequeños y Medianos Productores de Banano) (Aragón, 2017). Se puede interpretar, por ende, que el precio de la caja de Banano está establecido por el movimiento y/o fluctuación de la demanda de este *commodity*, sin embargo, este sistema reduce significativamente la rentabilidad de los agricultores, pero únicamente a aquellos que son considerados como pequeños y medianos productores, al no tener las capacidades suficientes como para ofertar grandes cuotas al mercado internacional o tener la infraestructura para exportar. Por lo cual, es comúnmente sugeridos que los PMPBs se agremien con el fin de que actúen como un solo bloque en las negociaciones frente a las multinacionales y puedan obtener mayores ingresos y/o pagos por la fruta producida.

Según datos brindados por la Dirección de Posicionamiento Estratégico de Musáceas (2018) son 234 las empresas registradas en el Sistema de Control Bananero las cuales se

dedican a la exportación de banano. Del mismo modo el MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca , 2019) manifiesta que el precio de la caja de banano se fijó en 6 dólares para aquella que pese 42.5 libras. Y 6.22 dólares para la que tenga peso de 43 libras, significando un incremento del 9% con respecto al precio que se manejaba anteriormente. Esto indicaría que los agricultores tendrán la ventaja de mejorar su ingreso y contar con mayor rentabilidad. De hecho, esta decisión permite que el Ecuador pueda competir internacionalmente con mercados como Costa Rica y Colombia.

3.3 Rentabilidad del banano en el Ecuador

La historia del Ecuador a través de los años ha demostrado que el país presenta ventaja comparativa en su producción de banano, esta es una de las razones que le ha permitido convertirse en el país que más exporta banano en todo el mundo, seguido por Costa Rica y Filipinas. Lo cierto es que la exportación de banano de Ecuador ha presentado un incremento constante en los últimos años, como se lo puede presentar en la siguiente ilustración.

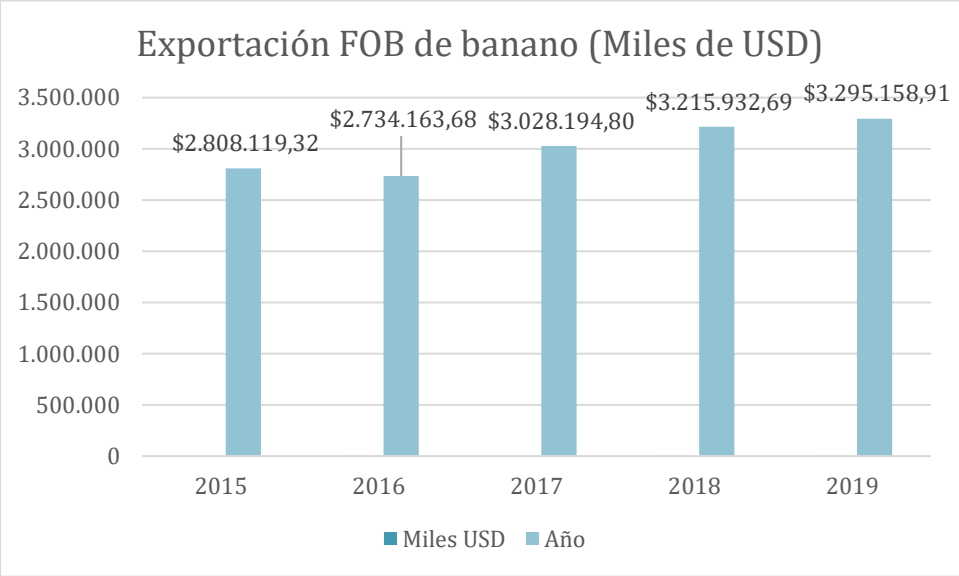


Figura 1 Exportación FOB de banano, datos tomados a través del Banco Central del Ecuador (2020)

Según lo que se puede apreciar en la figura 1 la exportación de banano desde el año 2016 ha presentado crecimientos constantes, logrando así que siga siendo el país que más exporta de este producto en todo el mundo. Del mismo modo lo que se puede concluir es que Ecuador ha logrado cada año incrementar sus ventas y participación global; a este tipo de crecimientos se puede otorgar los precios de la caja de banano, los cuales al disminuir permiten que el cliente pueda adquirir más y el ingreso de nuevos exportadores al mercado.

Por ejemplo, en la siguiente tabla en base a los datos de los periodos 2014 - 2019 se puede realizar un análisis de rentabilidad del banano

Tabla 1 Utilidad real del banano

Periodo	Precio oficial	Precio promedio	Costo de caja estimado	Utilidad real
2,014	$ 6.22	$ 6.37	$ 3.50	$ 2.87
2,015	$ 6.55	$ 6.53	$ 3.68	$ 2.86
2,016	$ 6.16	$ 6.20	$ 3.86	$ 2.34
2,017	$ 6.26	$ 6.61	$ 4.05	$ 2.56
2,018	$ 6.20	$ 6.30	$ 4.25	$ 2.05
2,019	$ 6.30	$ 7.00	$ 4.47	$ 2.53

Fuente: Información obtenida a través del sitio *web* del Observatorio de Cambio Rural, en donde se registran los valores oficiales de los periodos 2014 – 2019 del banano. La estimación del costo de caja tiene un aumento del 0.05% anual.

La rentabilidad es la capacidad que tiene un bien o producto para generar utilidad, es por ello que en la tabla 1 se puede mostrar la utilidad real que ha tenido el sector bananero, siendo el año 2014 el más eficiente, donde se puede observar que la utilidad ha tenido variaciones no tan significativas, pero esto también está ligado a que el precio oficial disminuyó desde el 2015, siendo este el mejor año que se le pagó a los productores por la caja de banano.

Contestando a uno de los objetivos de la investigación sobre determinar los factores de la rentabilidad de la caja de banano, sin duda alguna es el costo estimado que tenga cada caja producida, esto quiere decir que, si sube el precio de la mano de

obra, como ocurre anualmente con el aumento del sueldo básico, esto genera un mayor costo y por ende el agricultor se ve obligado a percibir menos dinero. También cuando existen plagas en las plantaciones y obligan a los productores a usar más químicos. Incluso la producción de banano convencional es un factor que afecta la rentabilidad ya que con esta cosecha se utilizará más pesticidas para así asegurar el rendimiento de la fruta.

La realidad comercial de Ecuador es que el banano luego del petróleo es uno de los bienes que mayor ingreso le genera al Estado, con esta fuente de ingreso el país generar miles de divisas a través del cobro de aranceles y pago de tributos. Las exportaciones de banano sin duda han aportado dinamismo a la economía ecuatoriana, permitiendo que la misma pueda sostenerse a pesar que está dolarizada. En una de las Revistas de Negocios más importantes de Ecuador llamada Ekos Negocios (2017) indica que de acuerdo a cifras para el 2016 el PIB conformado por los productos principales no petroleros (café, banano, cacao) fue de USD 2.321 millones lo cual indica que el país ha tenido una participación de 1.8% en el mercado internacional.

Del mismo modo la Corporación Financiera Nacional (2017) luego de ello reporta que para el 2018 el valor del PIB para estos tres productos superó los $3.000 millones, catalogándose como uno de los mejores periodos.

El mercado principal hacia el que se exporta el banano es el europeo, los principales acreedores de banano son Bélgica, Alemania e Italia, a pesar de que los italianos en el primer cuatrimestre redujeron su adquisición en un 8.5%, siguen siendo un importante socio comercial (Gestión Digital , 2019).

3.4 Oferta del mercado bananero

La ciudad que más concentra producción de banano en el Ecuador es la provincia de El Oro, su capacidad productiva acoge la mejor calidad de banano en el mundo y

respondiendo así a las necesidades de consumo mundial de este producto. La oferta de banano está dada por un precio el cual es regulado por un mercado internacional que fluctúa según las interacciones de mercado; esto quiere decir que el precio de la caja de banano está dado por el mercado internacional.

Del mismo modo, El Banco Central del Ecuador (2020) mostró cifras las cuales indican la participación que ha tenido el sector bananero, el cual se mostrará en la siguiente figura.

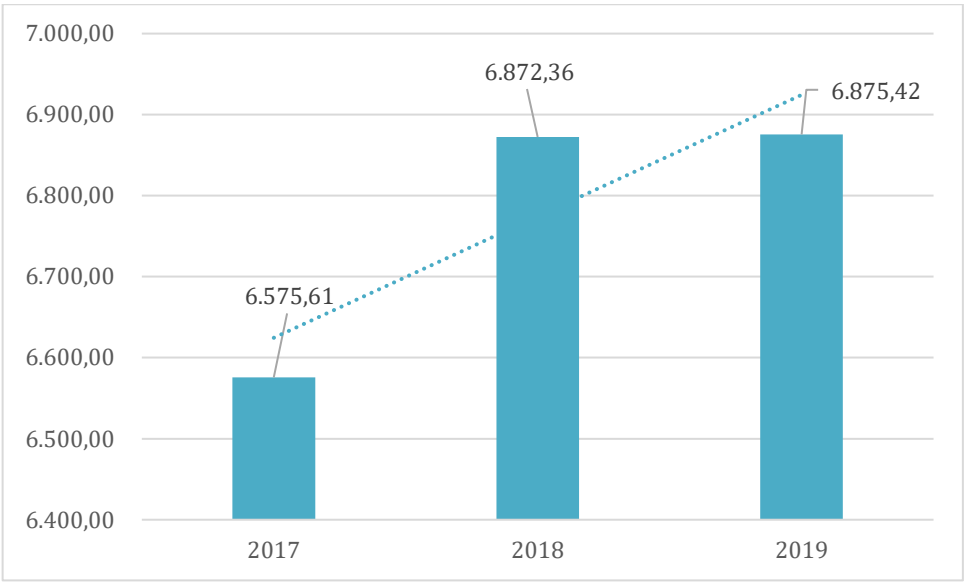


Figura 2 Participación del sector bananero en Ecuador (Toneladas)

Como se puede mostrar la línea de tendencia de la figura 2 el crecimiento del sector bananero es lineal ascendente, las toneladas exportadas entre el 2018 y 2019 tuvieron un crecimiento del 2,5% siendo el valor unitario del 2019 superior al del año anterior.

Del mismo modo la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (2019) ha realizado una tabla en la cual coloca para el cierre del 2019 a las siguientes compañías como las principales exportadoras de banano.

Tabla 2 Principales empresas exportadoras de banano

Empresa	Volumen	%
Ubesa	3,839,423	11.25
Reybanpac	2,335,325	6.85
Frutadeli	2,299,917	6.74
Comersur	1,263,718	3.7
Asoagribal	1,043,484	3.06

Fuente: Datos tomados de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (2019).

En la tabla 2 se muestra las empresas que más han exportado en el año 2019, un dato importante es que la mayoría de estas organizaciones tienen sus cultivos en la provincia de El Oro.

3.5 Demanda del mercado bananero

El negocio de banano crece en el mundo y cada vez son más los países que solicitan a través de sus importaciones que este producto ingrese en el mercado. Según datos de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (2019) la demanda de banano aumenta constantemente especialmente la de banano orgánico, así como también se aprecia que el orito ha crecido y mantiene una tendencia positiva. Específicamente en el caso de la banana orgánica ha aumentando debido a los cambios en la tendencia del consumidor, los cuales cada vez requieren productos saludables que beneficien a su salud.

El banano es un producto que al ser exportado debe de adaptarse a los requisitos solicitados por los países que lo demandan, siendo Ecuador el principal exportador de banano en el mundo, la realidad de mercado es que el país al menos envía 310.000 cajas orgánicas cada semana.

Los países que más demandan el banano son: Estados Unidos, La Unión Europea y Japón, los agricultores de banano son los encargados de diariamente mantener una

producción de altos estándares para de esa manera contar con la mejor calidad y el producto se pueda mantener entre los mejores del mercado.

3.6 Competitividad del mercado bananero

Al adentrarnos al mercado del banano, se puede tener un enfoque más aterrizado de lo que implica en éste la competitividad. De acuerdo Bertha Romero (2017), columnista de la revista Gestión, indica que "el banano (…) está en peligro de perder competitividad en el mercado internacional. Existe una necesidad urgente de encontrar estrategias para ser más competitivos y mantener los actuales mercados que, si bien aprecian la calidad, prefieren adquirir productos más baratos", por lo cual se aprecia la tendencia de existir una apreciación del banano más enfocada en su precio en comparación a su calidad. José Luis Rosero indica que "Ecuador ha podido incrementar el volumen de exportación dada su competitividad de precio, los altos volúmenes de producción y la diversificación de mercados, a pesar de tener unas condiciones geográficas poco ventajosas para penetrar al mercado europeo" (Rosero, 2001, pág. 15). Por lo cual se puede interpretar que el banano ecuatoriano cuenta con competitividad y por ello se mantienen como uno de los líderes de esta industria en el mercado internacional, sin embargo, es necesario seguir expandiendo a los mercados que el producto pueda penetrar.

La competitividad del Ecuador se muestra al representar el 30% de la oferta mundial de banano, convirtiéndolo en el principal exportador del producto en el mundo. Además, implica el 15% de las exportaciones del país, convirtiéndose en el segundo ingreso más importante de la economía ecuatoriana. Sin embargo, la competitividad internacional puede ser medida por los precios existentes (2017) en los países exportadores del producto, lo cual apreciaremos a continuación:

Tabla 3 Precio FOB caja de banano por país

Precio FOB en $ / Caja	
País	**Precio**
Ecuador	9,21
Costa Rica	7,6
Colombia	7,7
México	7,5
Guatemala	7,69

Nota: Datos tomados de la investigación de Zabala (2019)

En la tabla 3 se puede visualizar que Ecuador vende un producto de alta calidad, lo cual apalanca que sea preferido en el mercado internacional, sin embargo, en términos de precio, se muestra muy superior a lo que países vecinos y principales competidores ofrecen al mercado. Es por esto que Costa Rica y Colombia, han ido peleando por el segundo al cuarto puerto de exportadores de este producto a nivel mundial, teniendo un 8.4 y 7.4% respectivamente del total exportado a nivel internacional (Zabala, 2019).

A través de todos los términos analizados, se puede ver la necesidad de extraer información de estudios previos que permitan sentar un antecedente al presente estudio.

3.7 Análisis de la encuesta

En esta sección mediante gráficas se realizará el análisis de las encuestas realizadas, en donde se contó con una muestra de 365 productores de banano.

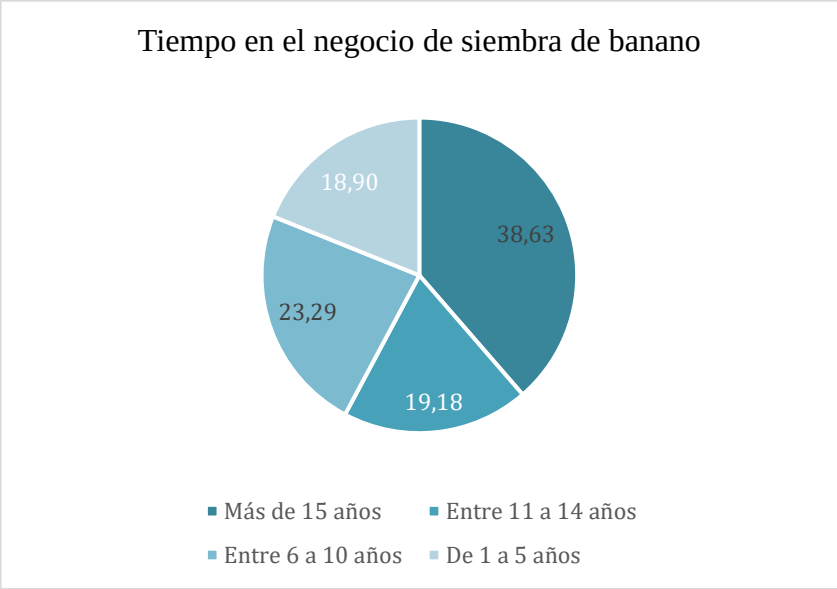


Figura 3 ¿Por favor indique el tiempo que tiene sembrando banano dentro de su propiedad?.

En el gráfico 3 se explica que los productores de banano el 38.63% de los encuestados ha indicado que tiene más de 15 años sembrando esta fruta dentro de su propiedad, el 23.29% manifestó que lleva entre 6 a 10 años, mientras que el 18.90% ha producido banano entre 1 a 5 años.

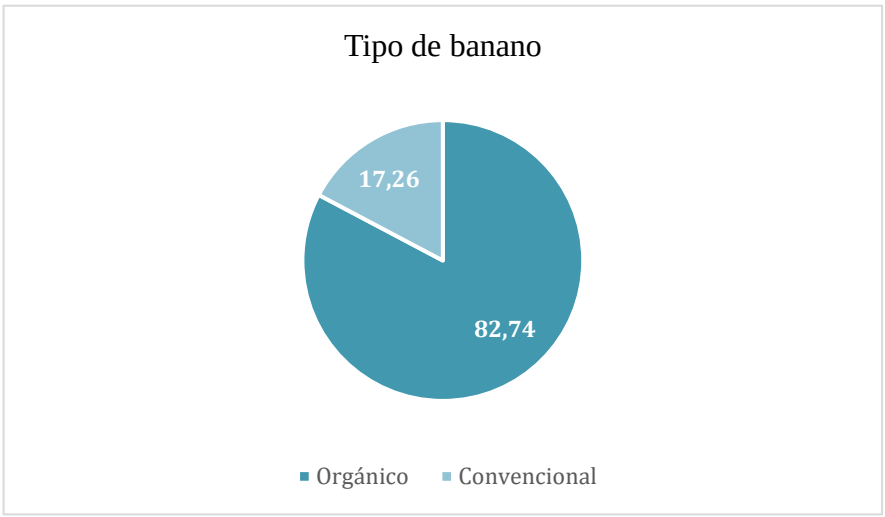


Figura 4 ¿Qué tipo de banano cultiva?

El gráfico 4 muestra que los productores de banano encuestados han indicado en un 82.74% que producen una fruta convencional, esto quiere decir que aplican fertilizantes químicos para tener un alto rendimiento en la producción. Mientras que el 17.26% ha indicado que prefiere sembrar banano orgánico, donde las técnicas aplicadas tienen una escaza presencia de químicos.



Figura 5 ¿Se encuentra afiliado a alguna organización bananera?

Del mismo modo, en la gráfica 5 se observa que el 60.27% de la muestra indica que si se encuentra afiliado a una organización bananera mientras que el 39.73% confirma que no está asociado a ninguna organización.



Figura 6 ¿Posee contrato para venta de banano con alguna compañía exportadora?

Luego, el gráfico 6 indica que todos los encuestados han confirmado que tienen un contrato con compañía exportadora para que la misma puedan vender su producto.

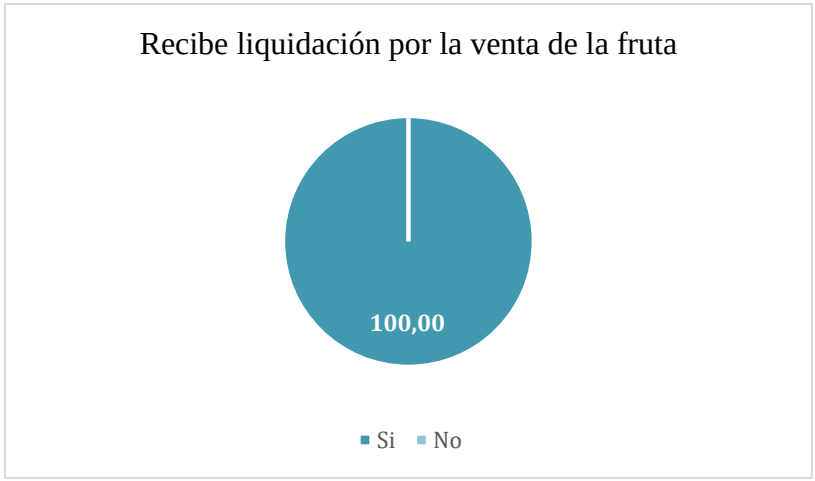


Figura 7 ¿Recibe liquidación por vender la fruta?

Sin embargo, la figura 7 indica que el 100% de los encuestados afirman que reciben liquidación luego de vender el banano.



Figura 8 ¿Ha recibido descuento en el valor de su liquidación?

Mientras tanto, según la figura 8 el 94.67% de los productores de banano concuerdan que han recibido descuentos en las liquidaciones, mientras que el 5.33% afirma que no se les realiza descuentos.

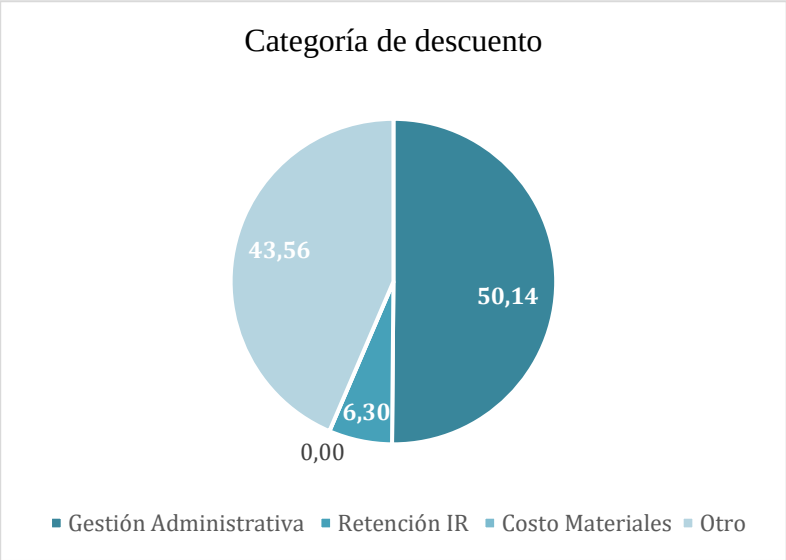


Figura 9 ¿Cuál es la categoría de descuento que le detallan en su liquidación?

Cabe mencionar, que en la figura 9 el 50.14% de los productores concuerdan que una de las categorías por las cuales se les descuenta en la liquidación es por gastos de gestión administrativa. Luego el 43.56% indican que se les descuenta por otros rubros diferentes, entre ellos estarían los costos de empaque, materiales para el embarque. Finalmente, el 6.30% comentan que sus descuentos corresponden a los gastos de retención IR.

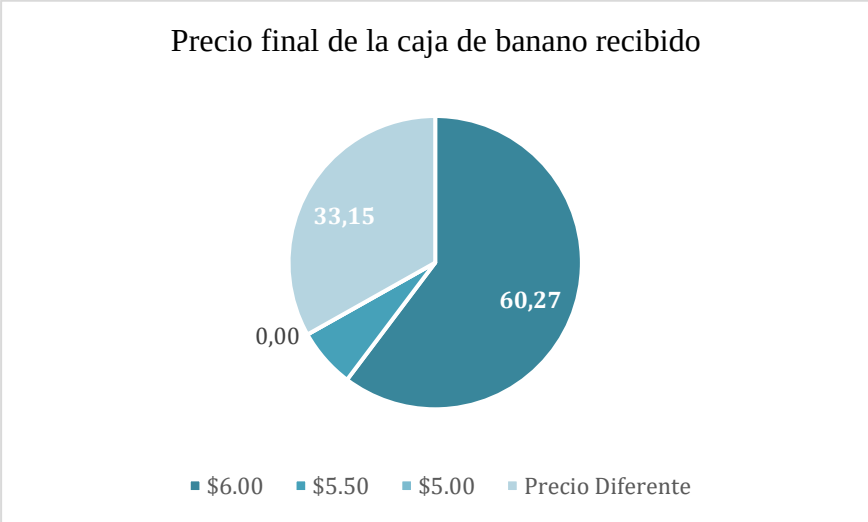


Figura 10 Con los descuentos que recibe, ¿Cuál es el precio final que obtiene por la venta de la fruta?

En el gráfico 10 se explica que el 60.27% confirman que reciben $6 como precio final por la caja de banano, donde se entiende ya se han realizado los descuentos

pertinentes. Luego el 33.15% indican que reciben un precio diferente al detallado en la encuesta y el 6.58% comparten que les pagan $5.50 por la caja de banano.

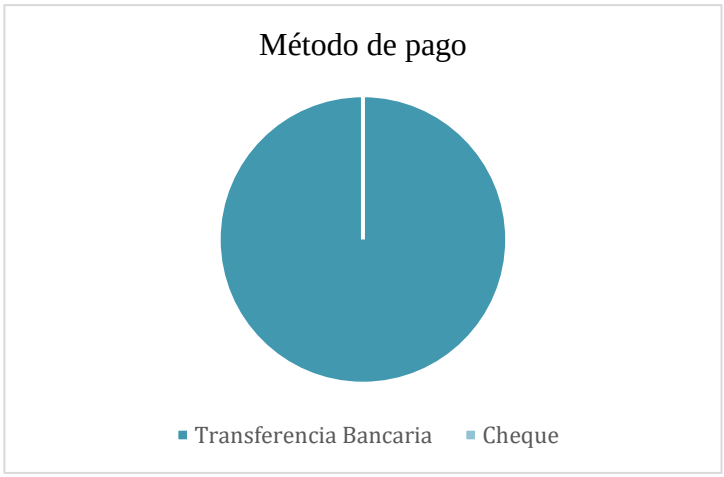


Figura 11 ¿Cómo le pagan la venta de la fruta que produce?

Cabe mencionar que en el gráfico 11 se encontró que los 365 encuestados concuerdan que los pagos recibidos han sido por medio de transferencias bancaria.



Figura 12 De la cadena de producción de la fruta ¿Qué proceso considera más costoso?

El gráfico 12 indica que el 70.14% de los encuestados han indicado que el proceso más costoso es la etapa de la producción de banano, en este entraría también el mantenimiento y cosecha de la fruta. Mientras tanto, el 29.86% comparten que el proceso de post cosecha es aquel que demanda mayores gastos.

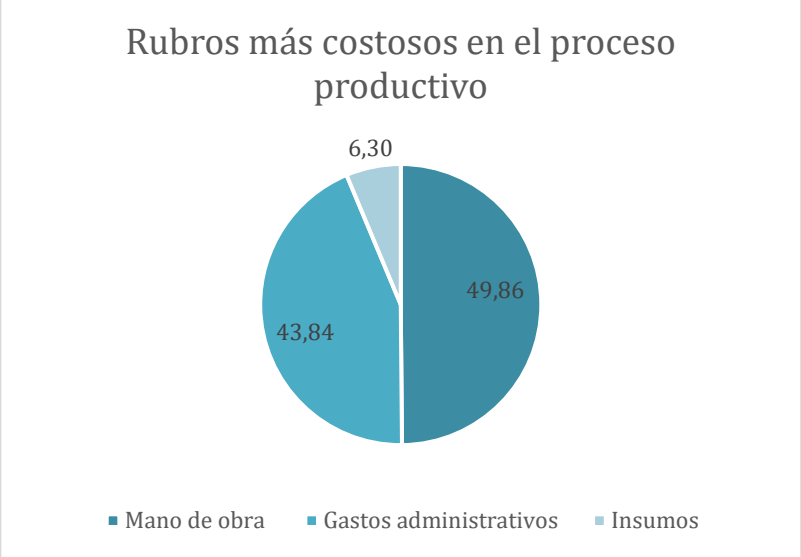


Figura 13 De los siguientes rubros ¿Cuál considera el más costoso?

Del mismo modo, en la figura 13 los productores encuestados concuerdan en un 49.86% que la mano de obra es el rubro más costos en el proceso productivo. Luego el 43.84% afirma que los gastos administrativos es la categoría que demanda mayor gasto. Mientras que el 6.30% de los encuestados comparte que los insumos implican una mayor inversión de dinero.

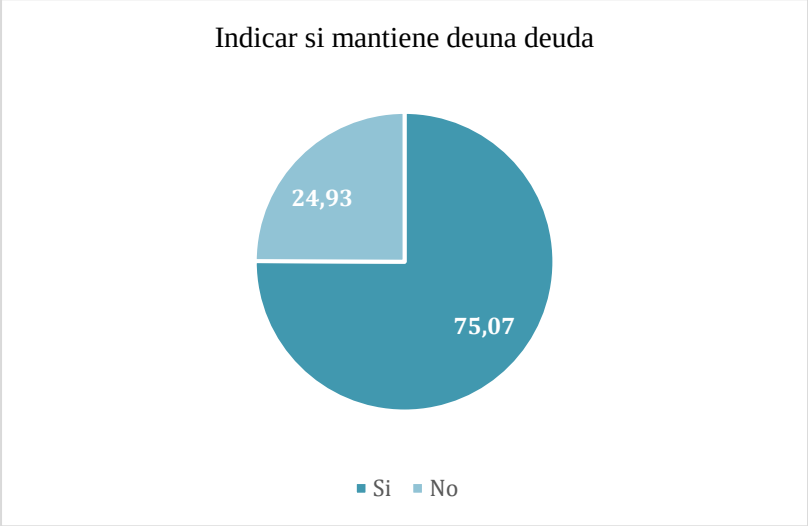


Figura 14 ¿Se encuentra pagando una deuda con alguna institución financiera?

Por otro lado, en la figura 14 el 75.07% de los productores encuestados comentan que mantienen una deuda con alguna institución financiera, mientras que el 24.93% no tiene ningún tipo de deuda bancaria.

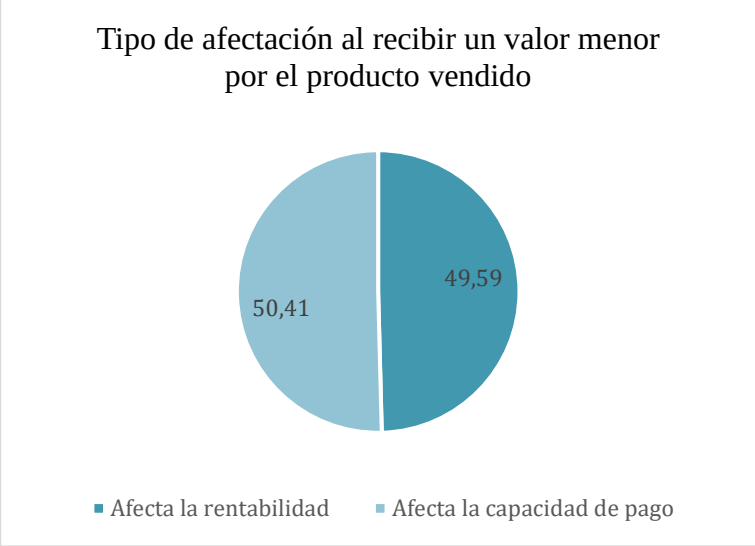


Figura 15 ¿De qué forma le afecta la disminución del pago al ingreso que percibe?

En el gráfico 15 se encuentra que 50.41% de los encuestados han indicado que se ven afectados en cuanto a su capacidad de pago cuando les realizan descuentos en las liquidaciones de compra que reciben. Mientras que el 49.59% han indicado que se ven afectados en su rentabilidad.

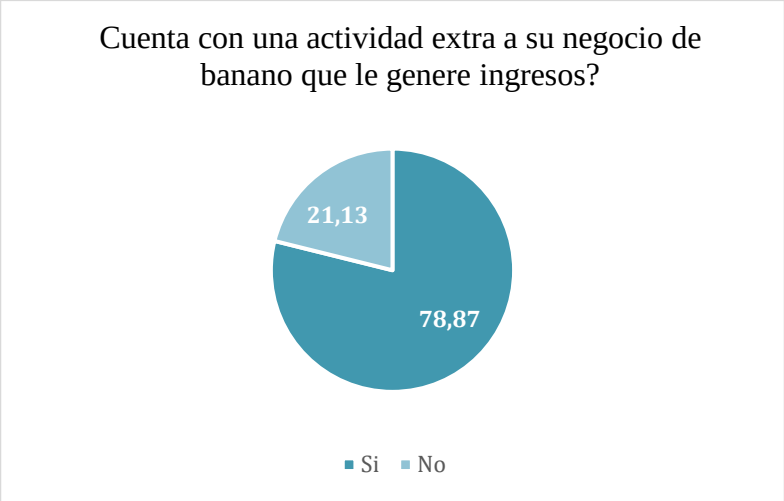


Figura 16 ¿Tiene una actividad extra que le genere ingresos?

Del mismo modo, el gráfico 16 muestra que el 78.87% de los productores de banano mantienen una actividad extra que les genera ingresos, siendo esta diferente al sector bananero y tan solo el 21.13% afirma que su única actividad es el banano.

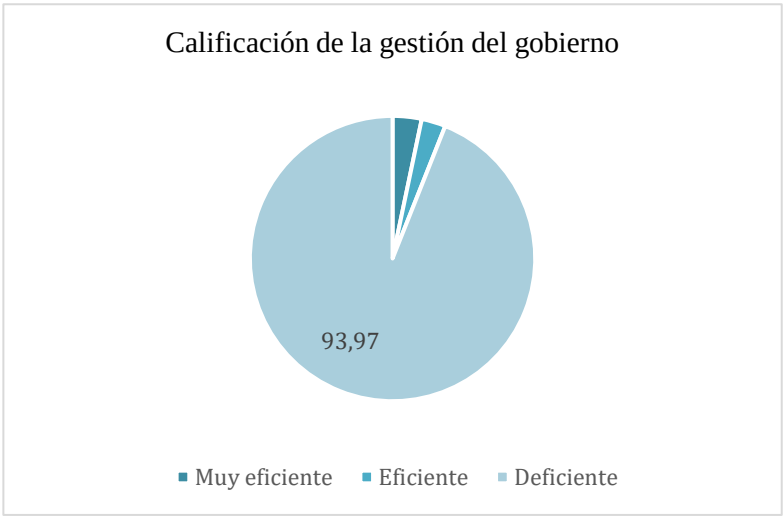


Figura 17. ¿Cómo califica la gestión de control de precios por parte del Gobierno?

Por último la figura 17 explica que el 93.97% de los encuestados comparten que la gestión del gobierno con ellos es deficiente, mientras que solo el 3.29% comparte que es muy eficiente.

3.7.1 Discusión de la encuesta

Lo que se ha podido encontrar con la encuesta es que, si existe una incidencia con el precio de la caja de banano y el ingreso de los productores, esto se debe a que a pesar que el precio oficial está pactado por las autoridades, los productores van a recibir descuentos y esto les afecta directamente a la rentabilidad y el gasto que incurren. Especialmente cuando más del 82% ha indicado que produce banano convencional, es decir, utiliza más químicos que aquellos que producen banano orgánico. Del mismo modo, se constata que los productores de banano cuentan con préstamos bancarios abiertos los cuales deben de seguir siendo cancelados y al recibir menos cantidad de dinero simplemente se está afectando su capacidad de pago.

De la muestra estudiada prevalecen aquellos productores que tienen más de 15 años en este negocio, lo cual brinda una mayor confiabilidad sobre los datos encontrados. Por otro lado, a pesar de que la producción es el proceso que demanda más gastos, los productores comentan que la mano de obra, seguido por los gastos administrativos son rubros los cuales le generan mayor gasto. Sin embargo, es importante resaltar que el 50% de los productores encuestados manifiestan que luego de recibir el pago de su liquidación con los diferentes descuentos ellos se ven afectados directamente con su capacidad de pago.

El valor promedio que reciben por su producto es de $6, sin los descuentos que se aplican. Sin duda alguna el vender a exportadores puede jugar en contra de los productores y una estrategia la cual deberían emplear es la de ser exportadores directos y así tener mayor liquidez con su comercio. También, los agricultores ante esta situación que atraviesan donde no reciben el valor del precio oficial debido a los descuentos que se realizan es necesario que puedan diversificar su negocio y así puedan obtener ingresos de otras actividades.

3.8 Análisis de la entrevista

La entrevista realizada fue dirigida al Sr. René Medina un experto en el tema de banano, catedrático, colaborador en una de las instituciones más grandes del país denominada Corporación Noboa, trabajando en una de las filiales: Bananera Noboa como Gerente de Producción – División Agrícola. Para ello, fue necesario realizar cinco preguntas, las cuales van a servir para responder el objeto de estudio de analizar el precio de la caja de banano y la incidencia que tenga en la rentabilidad de los agricultores bananeros ecuatorianos. Por ello, cuando se le consultó si él cree que el gobierno garantiza que se pague el precio justo a los productores de banano, indicó que hay regulaciones que aseguran el pago del precio oficial, también es posible en la página del SRI encontrar el detalle de las transacciones realizadas. Esto quiere decir que el pago de la caja de banano a los exportadores es un proceso transparente.

Luego, el experto Medina indicó que los pequeños agricultores tienen una oportunidad de mercado cuando deciden mejorar la calidad de sus productos a través de un servicio less chemical, la exportación de fruta pequeña para Japón y así asegurar que internacionalmente se cumpla con todos los estándares solicitados. Los productores deben constantemente evolucionar con el proceso de producción, por ejemplo, reducir la mano de obra con la automatización del transporte entre el cultivo y la empacadora con el uso de la mula aérea. En este sentido se reduce personal y el proceso logístico es más eficiente ya que una máquina es la que lleva el racimo de banano hacia la empacadora. La implementación de este cable vía no implica un alto costo, y sin duda alguna ofrece ahorro en mano de obra y tiempo.

Así mismo, el entrevistado manifestó que el banano ecuatoriano es el de mejor calidad, esto se debe a la ubicación geográfica ya que Ecuador tiene el privilegio de ser less chemical usando menos fungicidas que el Caribe. Esto ocurre porque en Ecuador

las lluvias ocurren mitad del año mientras que en El Caribe llueve todo el año, haciendo que incurran en mayor gasto de químicos para mantener la fruta. Uno de los hongos que más aparece es la sigatoka, donde los productores se ven obligados a usar fungicidas para evitar la expansión del hongo entre las plantaciones.

Sin embargo, el entrevistado confirma que los desastres naturales que ocurren en Centro América son un acontecimiento que beneficia al país, ya que inmediatamente el precio de la caja sube debido a la escasez y las naciones productoras afectadas deben de destinar más recursos para el mantenimiento de la fruta, mientras que Ecuador solo debe de incurrir en el valor adicional del pago por el uso del canal de Panamá cuando transporta el bien.

Otra de las amenazas que afectan la fluctuación del precio de la caja de banano es las enfermedades relacionadas a Fusarium Raza 4, un hongo altamente contagioso que puede ser transmitido por medio de las maquinarias o cuando se corta la fruta y forma una plaga en la producción que obliga al agricultor a deshacerse de los cultivos.

Por otro lado, sobre la presencia de multinacionales y la afectación que esta puede causar a los pequeños productores se concluye que las compañías grandes ya no son más una amenaza. Por ejemplo, en el caso de Dole la misma ingresó al mercado ecuatoriano como intermediario, compraba fruta y la colocaba en diferentes supermercados a nivel internacional. Esto logró que los pequeños exportadores ofrezcan la fruta en los pequeños supermercados a un costo más competitivo, generando así preocupación en las multinacionales. Desde luego, las empresas han decidido tener sus propias plantaciones y así evitar perder un posible mercado, esto ratifica que un precio justo en la caja de banano y la exportación del mismo incide de manera directa al ingreso de los agricultores.

Conclusiones.

A través de lo expuesto en el presente estudio, se ha podido apreciar cómo Ecuador ha ido evolucionando en su economía, lo cual lo ha llevado a la búsqueda de alternativas de ingresos no provenientes del petróleo. Es por esto, que se ha ido especializando en los dos últimos siglos en la producción y exportación de un commodity como es el banano.

El precio por caja del producto se puede afirmar que es consecuencia de las fluctuaciones existentes en el mercado, en cuanto a la oferta y la demanda. Sin embargo, el cuestionamiento principal gira en cuanto a la rentabilidad de los agricultores, pues se establece que a mayor precio por la caja de banano, mayor será la rentabilidad para estos productores, y es a través de los resultados que se puede realizar esta afirmación, ya que existe un respaldo legal y/o normativo que establece un precio justo para este grupo.

Por ende, se puede afirmar que entre los factores identificados que afectan la fijación de precios de la caja de banano, se encuentran las normas ecuatorianas, las cual aseguran que los ingresos sean los acordados para los agricultores, más, sin embargo, esta variable, del precio, se puede ver afectado por eventos externos como crisis en los países demandantes del producto como catástrofes naturales. En resumen, los factores internos que determinan esta variable incluyen los costos de producción, las normas de precios justos del país y la competencia interna. Por otro lado, los factores externos tienen que ver con los precios del mercado internacional fijados por la oferta y demanda del mismo, así como los desastres naturales o plagas que pueden afectar a los países productores del mismo commodity.

A pesar de la existencia de estos acuerdos o normas, se debe mencionar que no siempre son respetados, ya que en la negociación de agricultores y exportadores puede

que se determine un descuento en el valor de pago por caja de banano, afectando de esta forma no sólo a la rentabilidad de las operaciones de éstos, sino también a la capacidad de pago hacia los proveedores.

Fue a través de la revisión del marco teórico con conceptos de ventaja absoluta y ventaja comparativa, que se pudo concluir en que Ecuador cuenta con una ventaja comparativa para producir banano en comparación al mercado internacional, ya que provee un producto de alta calidad a bajos precios, aunque no los más bajos del mercado y es por esto que varios mercados alrededor del mundo perciben el banano ecuatoriano como un producto premium en su categoría.

Por lo cual, se puede concluir que existe una relación positiva proporcional entre el precio de la caja de banano y la rentabilidad de los agricultores, al existir un sustento legal que provoca que el producto sea comerciado a un precio establecido y por ende las multinacionales no pueden tomar ventaja y/o reducir el margen de ingresos de los productores agrícolas.

No obstante, los acuerdos comerciales pueden en ciertas ocasiones sugerir precios con descuentos, lo cual puede reducir en cierta proporción la rentabilidad de los pequeños agricultores, realidad que se vive en el mercado bananero ecuatoriano.

Otra conclusión obtenida es que la industria del banano en Ecuador se encuentra en crecimiento, debido a la existencia de una mayor demanda del producto en el mercado internacional, así como mejores y más grandes acuerdos con bloques económicos como es la Unión Europea. Por lo cual, el mercado bananero ha tenido que se regulado y protegido por leyes gubernamentales que aseguran la correcta distribución de recursos.

Finalmente, es importante que a partir de esta investigación se puedan realizar estudios correlacionales donde se pueda profundizar entre dos variables por medio de la

estadística. Esta podría dar información precisa sobre el comportamiento del precio de la caja de banano su relación con la rentabilidad de los agricultores.

Referencias

Aguilar, R. (2015). Reseña Histórica del auge y crisis del sector bananero. En R. Aguilar, *"La producción y exportación del banano y su incidencia en la economía ecuatoriana en el periodo 2008 - 2013* (págs. 4-5). Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

ANDBANK Private Bankers. (27 de Febrero de 2012). *¿Qué es la rentabilidad?* Obtenido de Observatorio del Inversor: andbank.es/observatoriodelinversor/que-es-la-rentabilidad/

Andrade , L., & Meza , A. D. (2017). Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano. *Revista Espacios* , 1-5.

Anzil, F. (Julio de 2008). *Competitividad*. Recuperado el 13 de Abril de 2020, de Zona Económica: https://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad

Aragón, L. S. (2017). La Fijación de Precios en el Mercado Mundial de Banano. *Perspectivas Económicas*, 15.

Asociación de Exportaciones de Banano del Ecuador. (2017). *Desayuno de trabajo con representantes de exportadores de banano.* Obtenido de Bananaexport: http://www.bananaexport.com/noticias/marzo_2.htm

Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador . (2019). *Estadísticas - Exportaciones de banano.* Obtenido de http://www.aebe.com.ec/estadisticas/

Banco Central del Ecuador. (2020). *Participación porcentual de los principales productos de exportación FOB.* Obtenido de Banco Central del Ecuador: https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp

Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales.* México: Pearson Educación.

Borja, J. (2016). La producción de banano bajo el sistema de comercio justo: un análisis del caso ecuatoriano. (U. C. Ecuador, Ed.) *Siembra*, *3*(1), 7-10.

Buendía, E. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países . *Análisis Económico*, 55-78.

Calderón, R. (2016). *Ventaja absoluta, un concepto aplicado hasta la actualidad* . Obtenido de Economía y Finanzas Internacionales - Pontíficia Universidad Católica del Ecuador: http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/98-ventaja-absoluta-un-concepto-aplicado-hasta-la-actualidad

Capa, L. B., Alaña, T. P., & Benítez , R. M. (2016). Importancia de la producción de banano orgánico. Caso: Provincia El Oro, Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 64-69.

Carballo, B. (04 de Marzo de 2013). *Pensamiento de sistemas aplicado a las organizaciones*. Obtenido de http://pensamientodesistemasaplicado.blogspot.com/2013/03/definiendo-el-alcance-de-una.html

Carrillo, A. (Septiembre de 2015). *Población y Muestra.* Obtenido de Universidad Autónoma del Estado de México: http://ri.uaemex.mx/oca/view/20.500.11799/35134/1/secme-21544.pdf

Castillo, P. (2011). Política Económica: Crecimiento económico, desarrollo económico, desarrollo sostenible. *Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho* , 1-12.

Clúster Banano EM. (12 de Junio de 2017). *Mercado del banano en Ecuador y América Latina*. Recuperado el 16 de Marzo de 2020, de Clúster Banano: http://banano.ebizor.com/mercado-del-banano-ecuador/

Corporación Financiera Nacional. (Agosto de 2017). *Sector Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca (Banano y Plátanos).* Obtenido de Corporación Financiera Nacional: https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/09/Ficha-Sectorial-Banano.pdf

Cuervo, L. M. (2016). Desarrollo económico local: leyendas y realidades. *Territorios*, 9-24.

Dirección de Posicionamiento Estratégico de Musáceas . (20 de noviembre de 2018). *Listado de Compañías Exportadoras de Banano - Activas* . Obtenido de Ministerios de Agricultura y Ganadería : http://www.agrocalidad.gob.ec/documentos/Exportadoras-activas-de-banano.pdf

Ekos Negocios. (28 de Septiembre de 2017). *Una mirada al sector bananero ecuatoriano*. Obtenido de Ekos Negocios: https://www.ekosnegocios.com/articulo/una-mirada-al-sector-bananero-ecuatoriano

Ekos Negocios. (11 de febrero de 2020). *Ecuador, líder en la producción de banano*. Obtenido de Ekos Negocios: https://www.ekosnegocios.com/articulo/ecuador-lider-en-la-produccion-de-banano

Gascó, T. (24 de Septiembre de 2019). *Ingresos*. Obtenido de Numdea: https://numdea.com/ingresos.html

Gestión Digital . (2019). *A pesar d ela caída, el banano aún vive un buen momento*. Obtenido de Revista Gestión Económica y Digital: https://revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/pesar-de-la-caida-el-banano-aun-vive-un-buen-momento

Ghio, V. O. (13 de Marzo de 2018). *Competitividad: ¿qué es y de qué depende?* Recuperado el 11 de Marzo de 2020, de Revista Alto Nivel: https://www.altonivel.com.mx/economia/competitividad-que-es/

Ghio, V. O. (13 de Marzo de 2018). *Competitividad: ¿qué es y de qué depende?* Recuperado el 13 de Abril de 2020, de Alto Nivel: https://www.altonivel.com.mx/economia/competitividad-que-es/

González, J. (21 de septiembre de 2017). *El Oro concentra el 41% de las fincas*. Obtenido de El Comercio: https://www.elcomercio.com/actualidad/eloro-fincas-banano-exportacion.html

Hernández Sampieri , R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación.* México: McGRAW-HILL.

Larrea, C. (1987). Modernización y subdesarrollo en el subsistema bananero . En M. E. Carlos Larrea, *El Banano en el Ecuador: Transnacionales, Modernización y Subdesarrollo* (págs. 267-268). Quito: Corporación Editora Nacional.

MAGAP. (2019). *MAGAP fijó nuevo precio para la caja de banano*. Recuperado el 12 de Marzo de 2020, de Ministerio de Agricultura y Ganaderia: https://www.agricultura.gob.ec/magap-fijo-nuevo-precio-para-la-caja-de-banano/

Malhotra, N. (2004). *Investigacion de Mercados, un enfoque aplicado.* México: Pearson Educación.

Martínez, G. (22 de enero de 2020). *Disminuye la mano de obra en el sector bananero en Ecuador*. Obtenido de Diario La Hora: https://www.freshplaza.es/article/9182552/disminuye-la-mano-de-obra-en-el-sector-bananero-en-ecuador/

Mendoza, J. (2017). Análisis de oferta y demanda del banano en la provincia de El Oro y Ecuador en los últimos ocho años . *Unidad Académica de Ciencias Agropecuarias*, 11.

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca . (2019). *MAGAP fijó nuevo precio para la caja de banano*. Obtenido de Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca : https://www.agricultura.gob.ec/magap-fijo-nuevo-precio-para-la-caja-de-banano/

Muñoz, M. (2004). Determinantes del ingreso y del gasto corriente de los hogares. *Economía Institucional, 6*(10), 183-199.

Pedrosa, S. (2018). *Teoría de la ventaja absoluta*. Obtenido de https://economipedia.com/definiciones/teoria-la-ventaja-absoluta.html

Polanco, H. (2012). El Modelo Ricardiano de ventaja comparativa y el comercio contemporáneo: el caso del sector de "Equipos de transporte" en la industria manufacturera. *Ciencia y Sociedad*, 529-555.

Renteria, K. (2015). *Análisis de la teoría de ventaja absoluta y comparativa y su relación con la producción de banano y cacao ecuatoriano.* Obtenido de Unidad Académica de Ciencias Empresariales - Carrera de Economía Mención en Gestión Empresarial: http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/5358/1/ECUACE-2015-EC-CD00026.pdf

Rojas, J. (Abril de 2004). *El mercantilismo.* Obtenido de http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD234.pdf

Romero, B. (19 de Septiembre de 2017). *Sector bananero: competitivo en calidad, pero no en precio*. Recuperado el 13 de Abril de 2020, de Revista Gestión:

https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/sector-bananero-competitivo-en-calidad-pero-no-en-precio

Rosero, J. L. (Julio de 2001). Un análisis sobre la competitividad del banano ecuatoriano . (B. C. Ecuador, Ed.) *Apuntes de Economía*, 15.

Salazar, R., & Cioppo, J. d. (2014). *Estudio sectorial del banano ecuatoriano de exportación.* Guayaquil, Ecuador: Musa SP.

Sánchez, A. V. (2018). Determinantes de la rentabilidad de los fondos de inversión en Bolivia. *Investigación y Desarrollo, 18*(2), 4-5. Obtenido de Centro de Investigación e Innovación en Finanzas (CIIFI).

Zabala, V. (17 de Enero de 2019). *Ecuador exporta casi el 25% del banano del mundo*. Obtenido de Ekos Negocios: https://www.ekosnegocios.com/articulo/ecuador-exporta-casi-el-25-del-banano-del-mundo

Zamora, J. (Septiembre de 2016). *Analizar el precio oficial de banano ecuatoriano y su relación con la demanda mundial* . Obtenido de Universidad de Guayaquil : http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14435/1/JORGE%20ZAMORA%20FINAL%20TESIS%20PRESENTACION%2009%20NOVIEMBRE.pdf

APÉNDICE

ENTREVISTA A EXPERTO

TÍTULO: *El precio de la caja de banano y su incidencia en la rentabilidad de los agricultores: Un análisis del sector ecuatoriano.*

1. ¿Cree usted que existe control por parte del Estado para garantizar que se pague el precio oficial a los productores de banano?
2. ¿De qué forma los pequeños agricultores pueden asegurar mayor rentabilidad en su producto?
3. ¿Considera que Ecuador es competitivo con este producto internacionalmente? ¿Por qué?
4. ¿Cuáles son los factores externos que afectan la fluctuación de precios de la caja de banano?
5. ¿Cree usted que la presencia de multinacionales de exportación de alimentos - *commodities* afectan los ingresos y competitividad de los pequeños y medianos agricultores? ¿Por qué?

ENCUESTA

Objetivo: Analizar el precio de la caja de banano y su incidencia en el ingreso de los agricultores

1. ¿Por favor indique el tiempo que tiene sembrando de banano dentro de su propiedad?

Más de 15 años

Entre 11 a 14 años

Entre 6 a 10 años

De 1 a 5 años

2. ¿Qué tipo de banano cultiva?

Orgánico

Convencional

3. ¿Se encuentra afiliado a alguna organización bananera?

Si

No

4. ¿Posee contrato para venta de banano con alguna compañía exportadora?

Si

No

5. ¿Recibe liquidación por vender la fruta?

Si

No

6. ¿Ah recibido descuento en el valor de su liquidación?

Si

No

7. ¿Cuál es la categoría de descuento que le detallan en su liquidación?

Gestión Administrativa

Retención IR

Costo Materiales

Otro

8. Con los descuentos que recibe, ¿Cuál es el precio final que obtiene por la venta de la fruta?

$6.00

$5.50

$5.00

Precio Diferente

9. ¿Cómo le pagan la venta de la fruta que produce?

Transferencia Bancaria

Cheque

10. De la cadena de producción de la fruta ¿Qué proceso considera más costoso?

Producción

Post Cosecha

11. De los siguientes rubros ¿Cuál considera el más costoso?

Mano de obra

Gastos administrativos

Insumos

12. ¿Se encuentra pagando una deuda con alguna institución financiera?

Si

No

13. ¿De qué forma le afecta la disminución del pago al ingreso que percibe?

Afecta la rentabilidad

Afecta la capacidad de pago

14. ¿Tiene una actividad extra que le genere ingresos?

Si

No

15. ¿Cómo califica la gestión de control de precios por parte del Gobierno?

Muy eficiente

Eficiente

Deficiente