

bananotas

®

Unidos

Contra el Fusarium

R4T

En esta edición

Afiche desprendible con las **medidas fitosanitarias** para prevenir el **ingreso de Foc R4T** a los sitios de producción.



“Las exportaciones no petroleras son sinónimo de revalorización de la economía”

Felipe Ribadeneira Molestina:
Presidente de Comité Empresarial Ecuatoriano

“BANANA DAY”

Un compromiso para la sostenibilidad del banano.



¡Mucho mejor!
ECUADOR®



Asociación de Exportadores
de Banano del Ecuador

 **PAPELERA
NACIONAL**

#ElPapelDeLosGrandes

60
AÑOS

**SIRVIENDO INCONDICIONALMENTE
A LA INDUSTRIA
BANANERA ECUATORIANA**



SCM[®]
SuperCorrMedium

The
Super **BOX**[®]



PICK US UP!
BEFORE YOU GO GO!
DON'T LEAVE US



Hanging like a yoyo!



 **Nuestros Socios Principales**



 Nuestros Socios Adherentes



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 y Sostenibilidad del sector exportador ecuatoriano, a través de la colaboración directa con entidades del sector público y privado.

7 Mensaje / Message
“Medidas para prevenir la llegada del letal Fusarium R4T al Ecuador”
 “Measures to prevent the arrival of the lethal Fusarium R4T to Ecuador”

23 Entrevista / Interview
Felipe Ribadeneira Molestina.
Presidente de Comité Empresarial Ecuatoriano
 “Las exportaciones no petroleras son sinónimo de revalorización de la economía”

30 Logística / Logistics
El buque portacontenedores atascado en el Canal de Suez fue una metáfora.



40 Estadísticas / Statistics
“Estadísticas Bananeras AEBE”

56 Coyuntura / Current Event
El Fusarium R4T preocupa a Europa.



14 Coyuntura / Current Event
“Banana Day” Un compromiso para la sostenibilidad del banano.



27 Mercado / Market
Filipinas con un pobre desempeño en enero.



34 Internacionales
México incrementó su volumen de producción en el 2020.

44 Economía / Economy
La Mesa.
 Por: Fausto Ortiz (Ex Ministro de Finanzas)

48 Desarrollo / Development
Los terminales portuarios privados han venido realizando inversiones en la seguridad de las instalaciones y la carga.



59 Tecnología / Technology
“La tendencia mundial va a la electrificación sostenible”.



17 Tema Principal / Main Topic
Mercado Mundial:
 “claroscuros en un año de pandemia.”



29 Mercado / Market
India no sólo quiere quedarse en Medio Oriente.
 Hay emprendimientos de exportación que miran a Europa.

36 Coyuntura / Current Event
UNIÓN EUROPEA: Nuevas propuestas para alcanzar la agricultura sostenible.



54 Coyuntura / Current Event
El accidente de un buque portacontenedores en el Canal de Suez es el peor de los casos para el comercio mundial.

63 Nota Técnica / Technical Note
Un producto orgánico debidamente evaluado y registrado significa un magnífico aporte para la agricultura orgánica.



MARZO - ABRIL 2021

Edición 147



Director Ejecutivo / Executive Director
Ing. José Antonio Hidalgo M.
 ahidalgo@aebe.com.ec

Reportajes Especiales / Special Reports
Lcda. Luisa Delgadillo

Diseño & Creativo / Design and creative
Adolfo Cáceres
 comunicaciones@aebe.com.ec

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: 2683315

Impresión: 1.000 Ejemplares



MEDIDAS FITOSANITARIAS

a.e.b.e.

Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

MEDIDAS FITOSANITARIAS PARA LA PREVENCIÓN DEL INGRESO DE FOC R4T A SITIOS DE PRODUCCIÓN

1 MANEJO DE CALZADO

LIMPIAR Y DESINFECTAR EL CALZADO CON CEPILLOS DUROS Y/O AGUA A PRESIÓN ANTES DE INGRESAR A LA ZONA DE CULTIVO.



5 MANEJO DE DESECHOS

LOS RESIDUOS VEGETALES DEBEN SER DEPOSITADOS EN UN ÁREA ESPECÍFICA. EL ÁREA DEBE ESTAR CERCADA.



9 SIEMBRA O RESIEMBRA

ASEGURARSE DE UTILIZAR MATERIAL DE PROPAGACIÓN AVALADO POR AGROCALIDAD. EVITAR USAR CEPAS O COLINOS.



2 VEHÍCULOS Y MAQUINARIA

USAR RODILUVIOS, ARCOS DE DESINFECCIÓN O BOMBAS DE ASPERSIÓN PARA SU LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN.



6 MOVIMIENTO DE ANIMALES

EVITAR EL INGRESO DE ANIMALES A LA ZONA DE CULTIVO.



3 HERRAMIENTAS Y EQUIPOS

DEBEN SER EXCLUSIVOS DEL SITIO DE PRODUCCIÓN. DESINFECTADOS CONSTANTEMENTE.



7 CULTIVO Y EMPACADORAS

LA FRUTA SE EMPACARÁ EN CAJAS DE PRIMER USO. LA CAJA NO DEBE ESTAR EN CONTACTO CON EL SUELO.



4 CARRETERAS Y VÍAS

ESTABLECER UN ÚNICO PUNTO DE ACCESO AL SITIO DE PRODUCCIÓN. IMPLEMENTAR SEÑALÉTICA INFORMATIVA.



8 MANEJO DEL PERSONAL

CAPACITACIÓN AL PERSONAL Y VISITANTES SOBRE MEDIDAS DE PREVENCIÓN. TODAS LAS PERSONAS DEBEN CUMPLIR LAS MEDIDAS ESTABLECIDAS.



RECUERDA: PARA ACTIVIDADES DE DESINFECCIÓN SE RECOMIENDA **AMONIO CUATERNARIO AL 20%** A UNA DOSIS DE **3,5 ML/LITRO DE AGUA.**



■ “Medidas para prevenir la llegada del letal Fusarium RT4 al Ecuador”

■ “Measures to prevent the arrival of the lethal Fusarium RT4 to Ecuador”

Ing. José Antonio Hidalgo

Director Ejecutivo AEBE / Executive Director AEBE

El hongo *Fusarium oxysporum* f. sp. cubense raza 4 tropical (Foc R4T) considerado entre las diez enfermedades más importantes en la historia de la agricultura, está confirmada su presencia en Perú, en una zona muy cercana a la frontera con Ecuador. Es vital que tomemos medidas urgentes. La Unidad de Diagnóstico de Sanidad Vegetal del Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (Senasa) confirmó la noticia el lunes 12 de abril de este año, después de analizar las muestras procedentes de una parcela de 0,5 hectáreas que estaban bajo sospecha en el departamento de Piura.

Tras la confirmación, se dispuso la emergencia fitosanitaria en territorio peruano para la ejecución de acciones de vigilancia, control y erradicación de la plaga poniendo mayor énfasis en las principales regiones productoras de banano y plátano.

La amenaza del Foc R4T no es nueva para nosotros. El Clúster Bananero viene llevando un monitoreo constante de los avances de la infección del Foc R4T en países bananeros en especial de Australia, Taiwán, Filipinas e Israel donde hay mayor experiencia y tecnología en su manejo y control. El Clúster Bananero está dispuesto a coordinar una agenda con acciones concretas con gremios de productores y Gobierno para prepararnos ante un escenario de presencia de este hongo.

La llegada en el 2019 del Foc R4T en Colombia condujo a acelerar la puesta en práctica de las acciones planeadas y afianzó la gestión pública-privada requerida de los distintos actores vinculados al sector bananero: Ministerio de Agricultura, Gobiernos Autónomos de provincias bananeras, productores, exportadores, academia, entre otros. Esto sirvió para

The fungus *Fusarium oxysporum* f. sp. cubense race 4 tropical (Foc R4T) considered among the ten most important diseases in the history of agriculture, its presence is confirmed in Peru, in an area very close to the border with Ecuador. It is vital that we take urgent action. The Plant Health Diagnostic Unit of the National Agrarian Health Service of Peru (Senasa) confirmed the news on Monday, April 12 of this year, after analyzing the samples from a 0.5-hectare plot that were under suspicion in the department of Piura.

After confirmation, the phytosanitary emergency in Peruvian territory was ordered to carry out surveillance, control and eradication actions of the pest, placing greater emphasis on the main banana and plantain producing regions.

The threat of the Foc R4T is not new to us. The Banana Cluster has been constantly monitoring the progress of the Foc TR4 infection in banana countries, especially Australia, Taiwan, the Philippines and Israel, where there is more experience and technology in its management and control. The Banana Cluster is willing to coordinate an agenda with concrete actions with producer associations and the Government to prepare for a scenario of the presence of this fungus.

The arrival in 2019 of the *Fusarium oxysporum* f. sp. cubense race 4 tropical (Foc R4T) in Colombia led to accelerate the implementation of the planned actions and strengthened the public-private management required of the different actors linked to the banana sector: Ministry of Agriculture, Autonomous Governments of banana provinces, producers, exporters, academia, among

que las plantaciones ecuatorianas no se vieran afectadas y se envíe un contundente mensaje a nivel mundial de la preocupación y accionar rápido del sector.

Una no deseada presencia de este hongo en nuestro país, amenazaría no sólo a la producción de las musáceas, sino al conjunto de la economía ecuatoriana. Las exportaciones de musáceas (banano, plátano y derivados de banano) durante el 2020 totalizaron USD3.822'604 mil, de los cuales, USD3.566'455 mil correspondieron a banano. La participación de las exportaciones de banano y plátano representaron el 33% del total exportado de productos agropecuarios y el 19% del total de las exportaciones del país.

También se verán afectadas otras industrias de la cadena de valor, como el del cartón. La exportación de banano capta entre el 80 y 85% de la producción nacional de cajas de cartón, que en valor se aproxima a los USD490 millones. El sector exportador del país se verá afectado; una reducción drástica de la producción y exportación de banano, sacaría al país de las principales rutas comerciales que tienen las navieras y el valor del flete se encarecería más allá de lo pensado. Sin hablar del impacto en la fuerza laboral y en la economía de las provincias de Los Ríos, Guayas y El Oro, que representan el 85% de las hectáreas plantadas con banano. Otra provincia afectada sería Manabí, especialmente el cantón El Carmen que capta la mayor producción de plátano. En total el área en peligro sería de 400.262 hectáreas (banano y plátano) y una población laboral de 500.000 personas, además de pequeños negocios, especialmente, restaurantes.

La base o acciones centrales de manejo del Foc R4T empiezan a nivel de las haciendas bananeras en la inversión en medidas de prevención y disciplina en el cumplimiento de procesos de control. Cuando se confirmó la presencia de este hongo en Colombia, se aceleraron inversiones y puesta en vigencia de protocolos en las haciendas de banano. Los esfuerzos y acciones emprendidas deben de ser constantes y nuestros productores no deben de confiarse ni bajar la guardia. Esta vez, la amenaza llega por el sur y nuevamente debemos reaccionar de forma sinérgica y rápida. Es urgente que la

others. This served so that Ecuadorian plantations were not affected and a strong message was sent around the world of concern and fast action in the sector.

An unwanted presence of this fungus in our country would threaten not only the production of musaceae, but the entire Ecuadorian economy. Musaceae exports (banana, plantain and banana derivatives) during 2020 totaled USD3,822'604 thousand, of which USD3,566'455 thousand corresponded to bananas. The participation of banana and plantain exports represented 33% of the total exported of agricultural products and 19% of the total exports of the country.

Other industries in the value chain will also be affected, such as cardboard. Banana exports capture between 80 and 85% of the national production of cardboard boxes, which in value is close to USD490 million. The country's export sector will be affected; a drastic reduction in the production and export of bananas would remove the country from the main trade routes that shipping companies have and the value of the freight would become more expensive than expected. Not to mention the impact on the labor force and on the economy of the provinces of Los Ríos, Guayas and El Oro, which represent 85% of the hectares planted with bananas. Another affected province would be Manabí, especially the El Carmen canton, which captures the largest banana production. In total, the area in danger would be 400,262 hectares (banana and plantain) and a working population of 500,000 people, in addition to small businesses, especially restaurants.

The base or central management actions of the Foc R4T begin at the banana plantation level in investing in prevention and discipline measures in compliance with control processes. When the presence of this fungus was confirmed in Colombia, investments and implementation of protocols in banana farms were accelerated. The efforts and actions undertaken must be constant and our producers must not trust themselves or lower their guard. This time the threat comes from the south and again we must react synergistically and quickly. It is urgent that the Agency for the Regulation and Control of Phytosanitary and Animal Health, Agrocalidad, maintains

Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario, Agrocalidad, mantenga una agenda de cooperación con Senasa de Perú para monitorear el estatus actual del hongo Foc R4T en el norte de Perú.

El Clúster Bananero del Ecuador ha sugerido la implementación inmediata de un plan de cuarentena, control y cierre en la frontera sur para evitar la propagación de este hongo. A través de esta organización, se ha solicitado la conformación de mesas técnicas para tratar directamente los siguientes temas en torno a esta problemática:

1. Programa de financiamiento de inversiones en medidas preventivas de ingreso a haciendas del FOC R4T.

La medida más efectiva de control de esta plaga es la prevención. Para esto se requiere de importantes inversiones tales como cerramiento de linderos con material vegetativo, cercas de alambre y de ser el caso canales de drenajes. Se requiere pediluvios y rodaluvios. Plantas de tratamiento del agua de riego para desinfectarla del FOC R4T. Sin estas inversiones no es posible controlar la contaminación de las plantaciones bananera. El control de FOC R4T es en este sentido como una cadena que no puede ni debe de saltarse pasos en inversiones y protocolos de prevención y manejo.

2. Talleres de capacitación de los protocolos de control y manejo del FOC R4T en fincas.

Estos tienen que ser tanto en la prevención, manejo de áreas infectadas y por recuperarse. Hay procesos claros y probados para prevenir el ingreso de FOC R4T en finca. También los hay para manejar agrónomicamente la infección.

3. Financiamiento y/o importación de productos bio estimulantes.

En especial, el hongo *Trichoderma harzianum* que es a la fecha el único conocido inhibidor del FOC R4T. Dado el volumen necesario para una campaña nacional de aplicación de este hongo se requiere un esfuerzo público-privado para su financiamiento, producción y distribución.

a cooperation agenda with Senasa of Peru to monitor the current status of the Foc R4T fungus in northern Peru.

The Ecuador Banana Cluster has suggested the immediate implementation of a quarantine, control and closure plan on the southern border to prevent the spread of this fungus. Through this organization, the formation of technical tables has been requested to deal directly with the following issues around this problem:

1. Program for financing investments in preventive measures for entry to estates of the FOC R4T.

The most effective measure to control this pest is prevention. For this, important investments are required, such as fencing of boundaries with vegetative material, wire fences and, if applicable, drainage channels. Footbaths and rodaluvios are required. Irrigation water treatment plants to disinfect it from FOC R4T. Without these investments it is not possible to control pollution.

2. Training workshops on the control and management protocols of the FOC R4T on farms.

These have to be both in prevention, management of infected areas and to recover. There are clear and proven processes to prevent the entry of FOC R4T on the farm. There are also them to agronomically manage the infection.

3. Financing and / or import of bio stimulant products.

harzianum, which to date is the only known inhibitor of FOC R4T. Given the volume required for a national campaign to apply this fungus, a public-private effort is required for its financing, production and distribution.

4. Quick and effective actions.

At the level of banana production areas to disseminate to the populations of these areas, the need for prevention of FOC R4T infection.

4. Acciones rápidas y efectivas.

A nivel de las zonas de producción de banano para difundir a las poblaciones de estas áreas, la necesidad de prevención de la infección del FOC R4T.

5. Trabajo en conjunto con autoridades locales.

para inversiones en medidas de control de tránsito, mercaderías y personas con el fin de mantener áreas bananeras protegidas.

6. Protocolos de autorización para ingreso de nuevas variedades.

Existen materiales probados tolerantes y otros en camino de ser resistentes desarrollados en Australia, Filipinas, Taiwán, e Israel. La recomendación de los equipos técnicos del sector bananero es traer estas variedades para empezar un estructurado proceso de selección con el fin de encontrar el conjunto de plantas de mejor adaptabilidad y productividad a las diferentes zonas de producción del país.

7. Financiamiento para investigación y programas de control.

Con el Centro de Investigaciones Biotecnológicas del Ecuador de la Espol (CIBE), Agrocalidad y el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), establecer, con el debido financiamiento a largo plazo, programas de protocolos de manejo y control, investigación y pruebas de campo de nuevas variedades tolerantes y/o resistentes al FOC R4T.

8. Agenda y trabajo bilateral con los organismos fitosanitarios de otros países.

Como Colombia, Filipinas, Australia e Israel que ya enfrentaron esta amenaza y deben contar con un plan de evaluación de nuevas variedades.

5. Work in conjunction with local authorities.

for investments in traffic control measures, merchandise and people in order to maintain protected banana areas.

6. Authorization protocols for the entry of new varieties.

There are materials proven tolerant and others on the way to being resistant developed in Australia, the Philippines, Taiwan, and Israel. The recommendation of the technical teams of the banana sector is to bring these varieties to begin a structured selection process in order to find the set of plants with the best adaptability and productivity to the different production areas of the country.

7. Funding for research and control programs.

With the Espol Ecuador Biotechnological Research Center (CIBE), Agrocalidad and the National Agricultural Research Institute (INIAP), establish, with due long-term financing, management and control protocol programs, research and field tests of new varieties tolerant and / or resistant to FOC R4T.

8. Agenda and bilateral work with phytosanitary organizations of other countries.

Like Colombia, the Philippines, Australia and Israel that have already faced this threat and must have an evaluation plan for new varieties.

9. Reinforce the current installed capacity in public and private laboratories .

for diagnostic purposes and preventive monitoring in case of emergencies.



9. Reforzar la actual capacidad instalada en laboratorios públicos y privados.

para fines de diagnóstico y monitoreo preventivo en caso de emergencias.

Estamos seguros de que el trabajo en conjunto nos permitirá enfrentar eficazmente esta amenaza tal como hicimos en 2019 o en 2020 cuando ni la pandemia del COVID-19 logró paralizar la producción y exportación bananera. Estamos comprometido con las 250,000 familias que dependen de esta actividad económica y con el cumplimiento de los compromisos adquiridos con nuestros clientes en el mundo entero.

Hemos demostrado ser resilientes.

We are sure that working together will allow us to effectively face this threat as we did in 2019 or 2020 when not even the COVID-19 pandemic managed to paralyze banana production and exports. We are committed to the 250,000 families that depend on this economic activity and to the fulfillment of the commitments acquired with our clients throughout the world.

We have proven to be resilient.



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



A vibrant photograph of a banana plant. In the foreground, a single ripe yellow banana curves across the frame. Behind it, a large, yellowish-brown banana flower (inflorescence) is visible, partially covered by a light-colored, papery bract. The background is filled with lush green banana leaves and stems, creating a dense, natural setting.

BANANA TIME 2021

www.bananatime.ec



HIGH-LEVEL EVENT**“WHEN THE FARM TO FORK GOES BANANAS”**

BANANA DAY, 21 APRIL 2021

Banana Day: Un compromiso para la sostenibilidad del banano

El 21 de abril de este año, el Clúster Bananero Ecuatoriano conjuntamente con la empresa Atrevia, realizó una conferencia digital que tenía como escenario el Día Mundial del Banano, fruta que es consumida en todo el planeta y donde el Ecuador tiene la tercera parte de la exportación mundial. La Unión Europea es uno de los principales destinos de la exportación y representa el 27% del total de las compras, con lo que el banano se ha convertido en un puente que une comercialmente a esta zona económica con Latinoamérica. El evento se realizó durante ciento veinte minutos y se conectaron medio millar de personas que oyeron las intervenciones de los invitados divididos en tres paneles:

En ella participaron: Dr. Gert Kema, profesor e investigador de la Universidad de Wageningen y con más de treinta años de experiencia en fitopatología y miembro de la Alianza Global en la Lucha contra el Fusarium RT4. El europarlamentario Juan Ignacio Zoido y Koen Van Dyck, jefe de la Unidad Bilateral International Relations de DG Sante.

“Shared Responsibility: For A Responsible Participation Of The Whole Value Chain”

SPEAKER:

Carolina Dawson



MEP Mazaly Aguilar

“Different Regions, Different Needs:

For An Agriculture Adapted To Local Realities”

SPEAKER:

Prof. Dr. Ir. Gert Kema

(Wageningen University)



MEP Juan Ignacio Zoido

(AGRI, INTA & DLAT)



Koen van Dyck

(Head of Unit “Bilateral International Relations”)

a) Panel 1: “Diferentes regiones, diferentes necesidades”, que abarcó el tema de la necesidad de una agricultura adaptada a las realidades locales.

b) Panel 2: “Responsabilidad Compartida: por una participación responsable en toda la cadena de valor”. Aquí participaron Carolina Dawson, analista de mercados del CIRAD y la eurodiputada Mazaly Aguilar.

c) Panel 3: “El futuro del banano: por una plataforma inclusiva para acelerar la transición”. Se contó en este panel con el Dr. Ronny Swennen, profesor emérito de KU Leuven, Luis Carazo Jiménez, jefe de la unidad “The Americas” y Charles-Michel Geurts, jefe de la delegación de la Unión Europea en el Ecuador.

“Future Of Bananas: For An Inclusive Platform To Accelerate The Transition”

SPEAKER:



Prof. Dr. ir. Rony Swennen

(Emeritus professor KU Leuven, currently IITA)



Luis Carazo Jiménez

(DG AGRI, Head of Unit “The Americas”)



Charles-Michel Geurts

(Ambassador, EU Delegation in Ecuador)

En su intervención, el Dr. Kema puntualizó que por el momento no se pueden cultivar banano sin fungicidas. “Se puede ser muy idealista y decir bien hay que reducir la carga química, pero esto hay que hacerlo de una manera sensible y asegurarse de que los agricultores tengan opciones para elegir el procedimiento, ya que la mayoría de los plátanos que llegan a Europa son susceptibles a la sigatoka negra y al Fusarium RT4”.



MEP Juan Ignacio Zoido

(AGRI, INTA & DLAT)

El europarlamentario Juan Ignacio Zoido puntualizó que Cuando en Europa se hace una regulación en materia agrícola, de comercio o nutrición, somos conscientes que esto tiene un impacto en Latinoamérica. Con la estrategia “De la granja a la mesa”, en la Unión Europea pretendemos elevar los estándares de calidad y sostenibilidad de toda la cadena agroalimentaria desde el productor hasta el consumidor final. Añadió: “Se han propuesto metas como la reducción del uso de pesticidas y el incremento del área de producción ecológica poco realistas y como todavía no existe una evaluación del impacto hecha por la Comisión Europea, me temo que es prematuro valorar hasta dónde llegaremos con estos requisitos, lo que está claro que son requisitos que afectarán de manera fundamental a todos los productores agroalimentarios tanto de la zona como fuera de la zona”.



Koen van Dyck

Koen Van Dyck sostuvo que la estrategia “De la granja a la mesa” fue tomada por la Comisión para permitir la transición a un sistema alimentario que proteja los alimentos y asegure el acceso a dietas saludables, protegiendo a sus ciudadanos. También dijo: “Esta estrategia es parte fundamental del acuerdo ecológico de la Unión Europea, para lo cual la agenda a establecerse es fundamental para lograr unidos los objetivos de desarrollo sostenible. La estrategia establece objetivos concretos para transformar los sistemas alimentarios de la Unión Europea, incluyendo objetivos relacionados con pesticidas, fertilizantes, pero también apuntando a un aumento de la agricultura ecológica”.



Carolina Dawson

Carolina Dawson destacó el notable crecimiento del mercado bananero en la Unión Europea y en el 2020, este llegó a más de 6,6 millones de toneladas. En el 2020 se consumieron un millón de toneladas más de las que se consumió en el 2014. Destacó que este crecimiento ha sido impulsado por América Latina que aporta el 75% de lo que llega a esta zona económica. En contraste con este aspecto positivo, la analista enfatiza que se ha visto que, en el último lustro, el promedio de importación de banano ha bajado en un 20%, por lo que, al haberse desregulado el mercado de la Unión Europea, este mercado ahora está regulado por la oferta y demanda. Al referirse a la distribución del valor, expresó que hay una complejidad de variables que intervienen como impuestos, costo del transporte, tasa de cambio, por lo cuál es imposible determinarlo con exactitud.

**MEP Mazaly Aguilar**

La eurodiputada Mazaly Aguilar destacó que en este momento se están dando importantes cambios que están afectando al sector bananero y sobre todo a los importantes desafíos a los que el sector se va enfrentar, asegurando que sólo se tendrá éxito si la cadena de valor funciona correctamente y si es capaz de distribuir los beneficios de forma justa entre todos los actores de la misma, enfatizando que se debe ir hacia una evolución y no hacia una revolución, sosteniendo que el equilibrio de la cadena es un tema pendiente.

**Prof. Dr. Ir. Rony Swennen**

El profesor Rony Swenne refiriéndose al Fusarium RT4, expresó que se necesitan variedades resistentes, señalando que el cruzamiento es posible. “Estoy hablando sobre alto rendimiento de miles de nuevos híbridos. En un programa de cría, el producto nunca será exactamente el mismo. Hay variedades que son resistentes ya y es extraño que solo se comercialice la variedad cavendish”, invitando a probar otras variedades de banano.

Por su parte, Luis Carazo Jiménez, sostuvo que se debe hablar de una Fiesta del Banano, porque todos los indicadores durante la última década “han sido extraordinariamente positivos”, sosteniendo que el futuro para el sector es brillante tanto para los consumidores como para los países productores.

**Luis Carazo Jimenez**

“Hace diez años, el banano de origen Latinoamérica representaba el 68% de lo que se consume en la Unión Europea, ahora es el 75%, es decir, que en la última década ha habido un incremento de siete puntos porcentuales en el índice de penetración, en el contexto de un mercado que ha estado aumentando en volumen continuamente año tras año, sin comparación con el resto de frutas consumidas en la Unión Europea”.

**Charles-Michel Geurts**

El Jefe de la Delegación de la Unión Europea en el Ecuador, Charles-Michel Geurts también destacó que el banano sigue siendo el primer producto de consumo en la Unión Europea. “La Unión Europea no sólo está enfocada en la adopción de nuevos estándares pero también se moviliza para apoyar ellos los esfuerzos de los pequeños productores. Además, señaló que el primer eje de cooperación para los próximos siete años el tema de facilitación, de aprovechamiento del Acuerdo Comercial con la Unión Europea a través del apoyo a los productores.

Al finalizar el evento, el clúster compartió una carta abierta para presentar a las autoridades donde se defendieron las principales conclusiones extraídas del encuentro. Se solicitó a los participantes su firma, apoyo y difusión. Esta carta también solicita a la Organización de las Naciones Unidas (FAO), la declaración oficial del 21 de abril como Día Internacional del Banano y su inclusión en el calendario, dada la gran importancia comercial y social que tienen la fruta tanto para productores como para consumidores.

Mercado Mundial: claroscuros en un año de pandemia.



Unión Europea aumentó la importación. El mercado en EE.UU. sigue estancado.

En un año de claroscuros para el comercio internacional provocado por la pandemia del COVID-19, la importación mundial de banano durante el 2020 superó los 19 millones de toneladas, con lo que el crecimiento en comparación al 2019 fue de 2,3%. Esto pudo ser mayor pero no se logró por la fuerte reducción de la importación por China durante I trimestre del 2020, a lo que se sumó la reducción de la producción de banano en Filipinas.

IMPORTACIÓN MUNDIAL DE BANANO				
ZONA	2019 (TM)	2020 (TM)	VAR ANUAL (%)	PARTICIPACIÓN 2020 (%)
UNIÓN EUROPEA	4.932.588	5.155.209	4,51	26,71
EE.UU. AMERICA	4.676.529	4.671.410	-0,11	24,20
CHINA	1.939.946	1.750.000	-9,79	9,07
RUSIA	1.512.443	1.515.712	0,22	7,85
JAPÓN	1.045.127	1.067.864	2,17	5,53
REINO UNIDO	1.022.950	978.220	-4,37	5,07
SUDAMERICA	736.287	788.188	7,05	4,08
EUROPA ESTE	696.211	761.744	9,41	3,95
CANADA	580.853	591.463	1,83	3,06
MEDIO ORIENTE	464.751	482.602	3,84	2,51
AFRICA NORTE	305.409	388.713	27,27	2,01
TURQUIA	122.117	373.434	205,80	1,93
COREA DEL SUR	368.338	351.944	-4,45	1,82
EFTA	181.030	185.881	2,68	0,96
SUDAFRICA	155.621	146.618	-5,79	0,76
NUEVA ZELANDIA	93.217	92.989	-0,35	0,49
TOTAL	18,833.417	19,301.961	2,28	100,00

Como sucedió en el 2019, durante el 2020, Unión Europea, Estados Unidos de América, China, Rusia y Japón fueron los principales destinos del comercio internacional de banano. Estas cinco zonas capturaron aproximadamente las tres cuartas partes de la importación, pero entre ellas existieron marcadas diferencias.



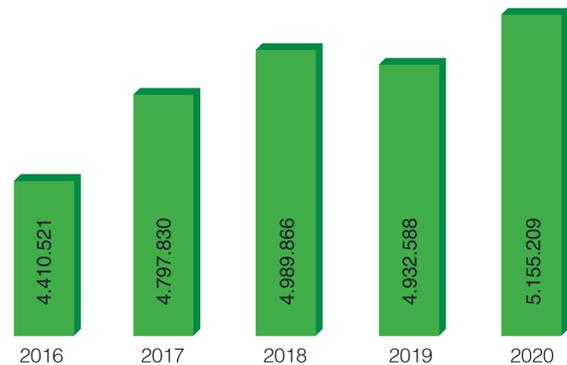
EL MERCADO MUNDIAL DE IMPORTACIÓN DE BANANO SUPERA LOS USD 11.000 MILLONES

La Unión Europea superó la barrera de los cinco millones de toneladas, la más alta en el último lustro. A pesar de los períodos de confinamiento, el esfuerzo que se hizo en esta zona para mantener no solo operativa las terminales portuarias, a lo que se sumó mantener abiertas las vías para el transporte de los productos alimenticios, permitió que los consumidores incrementaran la compra de la fruta como una manera de combatir los efectos de la pandemia.

Pero también en esta zona existieron claroscuros, mientras Alemania tuvo en el 2020 su más bajo nivel de importación de banano (10% menos en relación a 2019), la situación en Italia fue contraria (7% de aumento en relación a 2019).

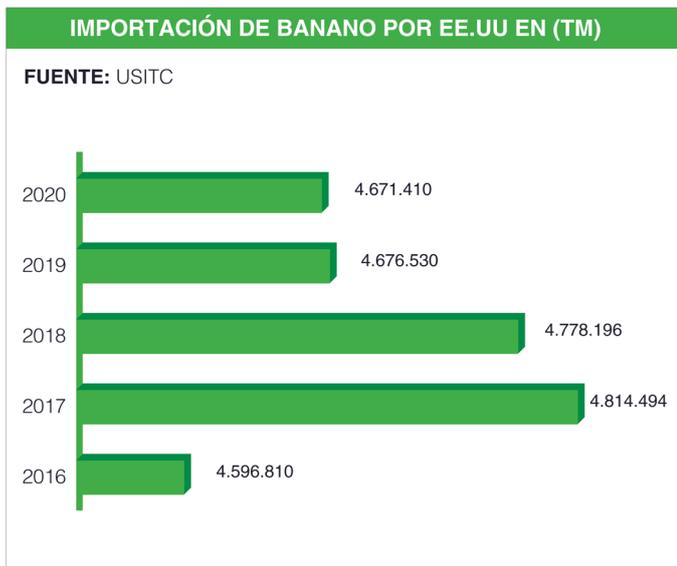
IMPORTACIÓN DE BANANO POR LA UNIÓN EUROPEA EN (TM)

FUENTE: COMISIÓN EUROPEA



Por su parte, el mercado norteamericano se mantiene en un escenario de estancamiento. En 2020, los sucesos provocados por la presencia de los dos huracanes durante noviembre de este año en Guatemala y Honduras, podrían haber

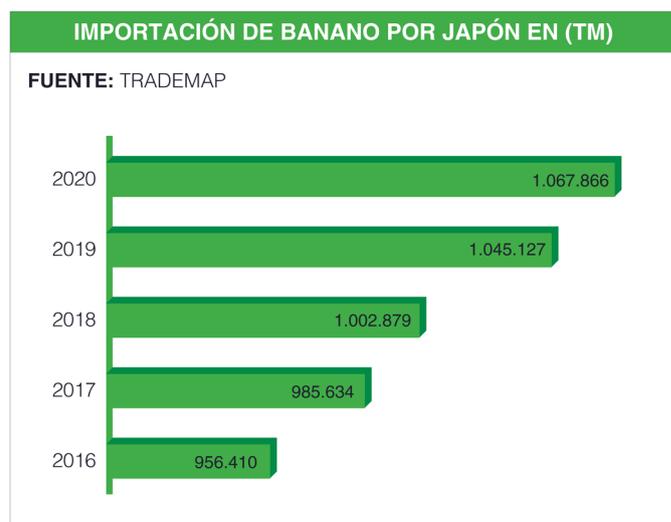
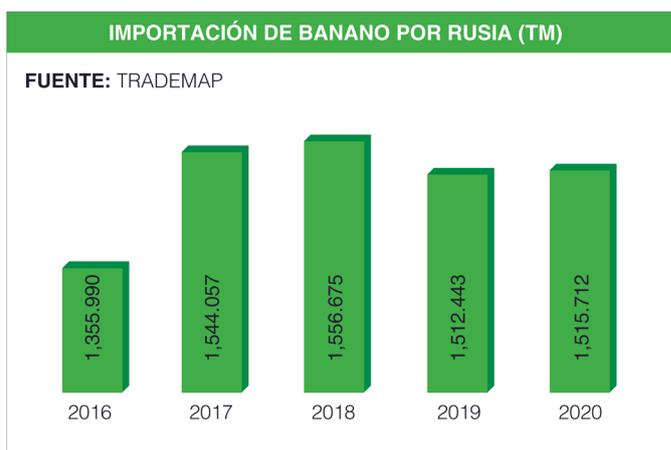
afectado finalmente al nivel de importación de este mercado. No obstante, durante el último lustro ha sido complicado que este mercado supere el nivel de los 5 millones de toneladas, en especial por la preferencia del consumidor norteamericano por otras frutas como el aguacate, que en igual período ya superar el millón de toneladas de importación.



A finales de 2019, el mercado chino se presentaba como un mercado con una evolución fuerte y se proyectaba un nivel de importación que supere los 2 millones de toneladas. La situación de la pandemia en el primer trimestre, con los puertos congestionados, con carga sin despachar y el negativo desempeño de la producción de Filipinas, hicieron que el pronóstico inicial no se dé.



Las importaciones de Rusia se mantuvieron casi en los mismos niveles. No se produjo un mayor cambio. Mientras que la llegada de banano a Japón se mantuvo por encima del millón de toneladas, lo cual apunta a que la zona asiática se mantendrá en el corto plazo con un nivel de importación superior a los 2 millones de toneladas.



EXPORTACIÓN MUNDIAL DE BANANO

ZONA	2019 (TM)	2020 (TM)	VAR ANUAL (%)	PARTICIPACIÓN ANUAL (%)
ECUADOR	6'663.689	7'036.477	5,59	33,53
FILIPINAS	4'351.353	3'725.081	- 14,39	17,75
COSTA RICA	2'382.318	2'623.530	10,12	12,50
GUATEMALA	2'361.491	2'434.403	3,07	11,60
COLOMBIA	1'896.091	2'034.001	7,27	9,69
MEXICO	551.835	533.497	- 3,32	2,54
HONDURAS	593.402	528.133	- 11,00	2,52
C. DE MARFIL	411.444	419.573	1,98	2,00
R. DOMINICANA	412.479	414.977	0,61	1,97
PANAMA	254.613	261.120	2,56	1,24
PERU	218.246	211.164	- 3,24	1,00
CAMERUN	204.320	187.884	- 8,04	0,89
NICARAGUA	140.441	145.000	3,25	0,69
BOLIVIA	109.284	115.972	6,12	0,55
BELICE	92.361	101.625	10,03	0,48
BRASIL	78.412	83.196	6,10	0,40
GHANA	82.757	74.889	- 9,51	0,36
PARAGUAY	66.730	57.885	- 13,25	0,29
TOTAL	20'871.266	20'988.407	0,56	100,00

LA EXPORTACIÓN MUNDIAL DE BANANO

En contraposición a lo sucedido con Filipinas, los principales países productores de la región Latinoamericana incrementaron su presencia en el mercado exportador. Específicamente, el Ecuador incrementó su presencia en un punto porcentual, por lo que ahora de cada cien toneladas, 34 las embarca nuestro país. No obstante, el aspecto más especial de este año de pandemia lo tiene Colombia,

que después de tanto pronóstico superó los 2 millones de toneladas, que las ha colocado principalmente en el mercado de la Unión Europea y con el objetivo de aumentar su presencia en China y Argentina. Costa Rica tuvo un importante crecimiento. También Guatemala, aunque su presencia se vio reducido por los efectos de los huracanes, donde el más golpeado fue la exportación de Honduras, cuyo volumen se redujo en dos dígitos porcentuales. La exportación africana se redujo, especialmente por el desempeño hacia la baja de Camerún que redujo sus envíos a menos de 190 mil toneladas.

En el 2020, nuevamente la región Latinoamericana y El Caribe concentraron la mayor cantidad de producción, lo que afirma la enorme importancia de este producto.

ESTRUCTURA DE LA EXPORTACIÓN MUNDIAL DEL BANANO 2020

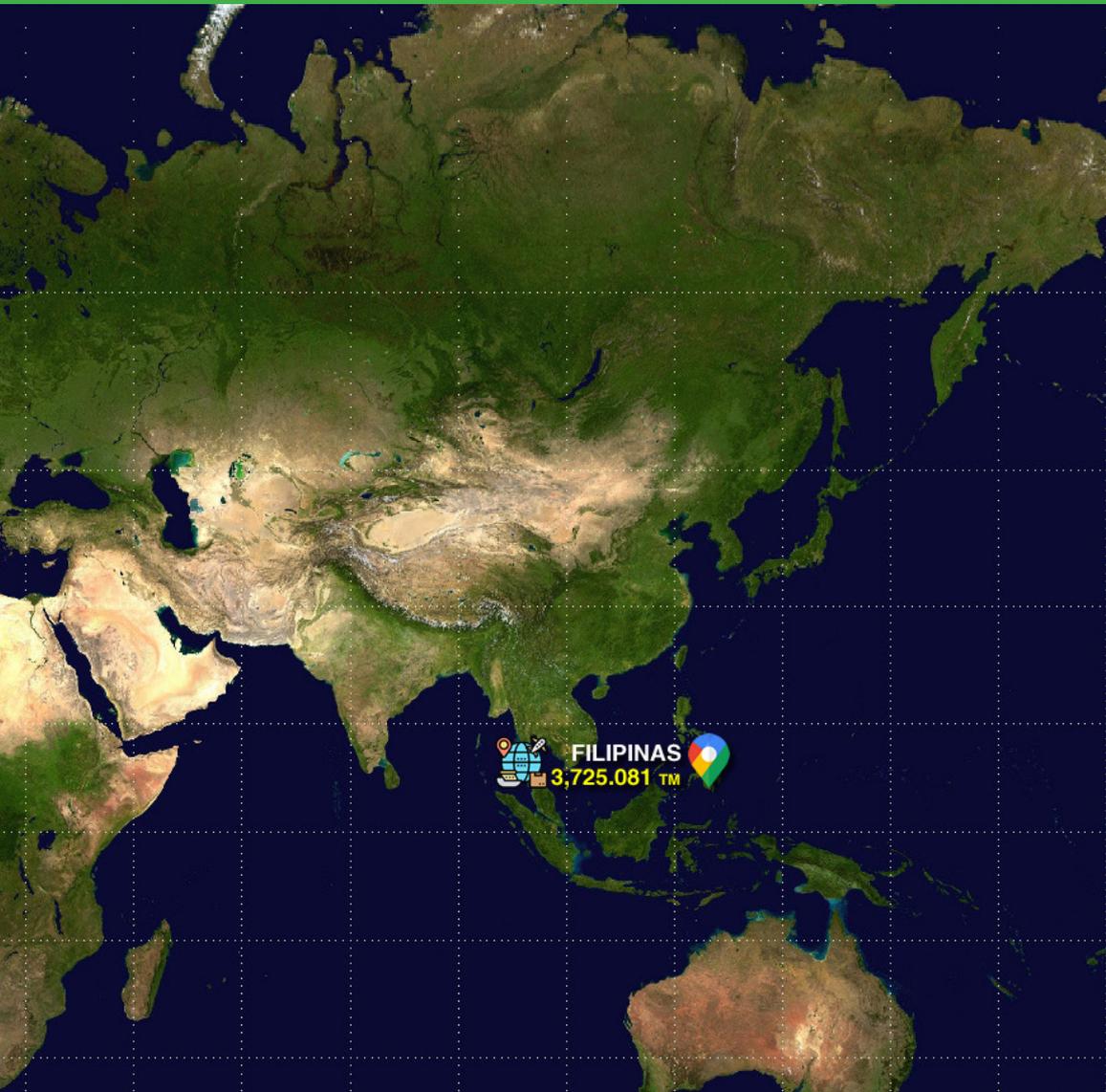


IMPORTACIÓN MUNDIAL DE BANANO 2020 (en toneladas)

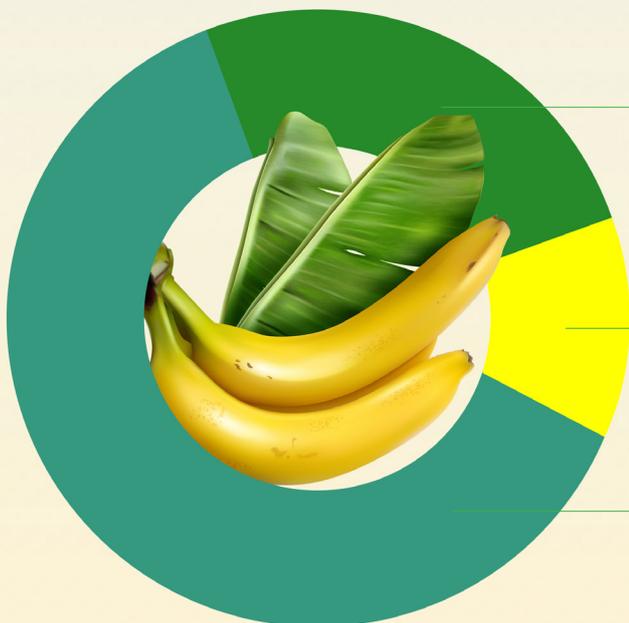


EXPORTACIÓN MUNDIAL DE BANANO 2020 (en toneladas)





ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA EXPORTACIÓN DE BANANO 2020



● ASIA **18%**

● AFRICA **3%**

● A. LATINA Y CARIBE **79%**

Fuente: USDA, Eurostat, Trademap, Customs Japan



Felipe Ribadeneira Molestina:

Presidente de Comité Empresarial Ecuatoriano

■ **“Las exportaciones no petroleras son sinónimo de revalorización de la economía”**

A un año de la presencia del COVID-19 en nuestro territorio y en muchos otros países, la situación social y económica del país ha estado llena de incertidumbres. En ello, el sector privado tuvo un protagonismo especial que mantuvo las exportaciones del país. Al respecto, Felipe Ribadeneira Molestina, presidente del Comité Empresarial Ecuatoriano, precisa alguna de las situaciones vividas en estos últimos doce meses.

A un año del inicio de la pandemia, ¿cuáles son las lecciones que esta situación ha dejado al país y a sus habitantes?

La pandemia nos ha obligado a reenfocar prioridades hacia lo esencial: la salud, la alimentación, los nuevos canales virtuales para mantener contacto son algunas de las necesidades que ganaron importancia durante 2020. Por su parte, en un mundo globalizado, las empresas también han debido adaptarse a la nueva dinámica de hacer negocios y aprovechar las oportunidades que, por ejemplo, han permitido que el sector exportador alimentario tenga un importante

desempeño en prácticamente la mayoría de mercados internacionales. **¿Fueron suficientes las medidas tomadas por el Gobierno Nacional y las leyes aprobadas por la Asamblea Nacional para que la economía ecuatoriana no caiga más de lo que finalmente terminó en el 2020?**

Uno de los principales ‘dilemas’ que se presentaron en el contexto de la pandemia fue el debate entre economía o salud, sin tomar en cuenta que ninguna puede existir sin la otra y sin ampliar el abanico de opciones para tomar decisiones en un punto de encuentro que priorice la conservación de ambos.

La escasa capacidad de respuesta de varias normas como el Código del Trabajo demostraron una vez más, un fracaso al momento de proveer soluciones para conservar la mayor cantidad de empleos plenos en el país.

La pandemia puso a prueba la resistencia de liquidez de las empresas, por lo que era fundamental implementar mecanismos de flexibilidad tributaria y financiera que generen un alivio y un resorte que evite la ruptura de la cadena de pagos interna. Existen necesidades que aún son necesarias abordar para salvaguardar, no solo las plazas de empleo, sino las fuentes generadoras de ese empleo que son las empresas.

¿Estima sin falso ego que el sector exportador privado nacional cumplió con el país al mantener las exportaciones y la fuerza laboral, o cree que pudo hacer algo más?

Es innegable que el sector exportador se consolidó como el mayor pilar que sostuvo la dolarización durante la pandemia. Con recursos petroleros mermados, sin inversión extranjera directa y un entorno adverso para el comercio internacional, los sectores productivos alimentarios lograron posicionar sus productos en las perchas más exigentes de los grandes centros de consumo global, con la ventaja de que el sector se preparó con mucha anticipación a la pandemia, al cumplimiento de los más altos estándares de calidad, inocuidad y bioseguridad. Sin embargo, existen sectores no tradicionales en los que se requiere trabajar para recuperar

el terreno perdido en la medida en que la demanda internacional se va normalizando.

El contexto mundial está dando señales claras de transitar hacia una agresiva competencia de precios y mayor calidad; y, ante eso, hay que dotar de todas las herramientas para que estos sectores puedan retomar su dinámica competitiva.

Ante la caída de las exportaciones petroleras, el sector privado, especialmente el agroexportador sostuvo al comercio exterior ecuatoriano. **¿Ha provocado la pandemia del COVID-19 que se evidencie con mayor fortaleza la reprimarización de la economía ecuatoriana?**

La vocación agroexportadora del país quedó demostrada en los momentos más críticos de la pandemia. Se debe reconocer el récord en volumen exportado para banano y camarón a pesar de las condiciones adversas de la demanda, logística y escasez de liquidez mundial. Sin embargo, es destacable la visible inserción de otras cadenas como las conservas de frutas y hortalizas, preparaciones a base de cereales, elaborados de cacao, frutas frescas y pulpas, entre otros. Los sectores de exportación se están reinventando constantemente para adaptarse a las nuevas exigencias de la demanda global.

Esto ha provocado que las empresas adopten la tecnología y estrategias de innovación a sus procesos para aprovechar mayores eficiencias productivas, por lo que lejos de una reprimarización, las exportaciones no petroleras son sinónimo de revalorización de la economía.

Dada la caída de la economía ecuatoriana, la recaudación de impuestos también cayó y el Gobierno tuvo que apelar al endeudamiento externo. **¿No será esto una carga muy pesada para la economía ecuatoriana durante el próximo lustro y que llevará a reformas en la estructura de las relaciones laborales y productivas?**

El manejo económico de los últimos años puso bajo importante presión al soporte de las finanzas públicas del país.

La pandemia desnudó las debilidades estructurales que venía acarreado la administración insostenible del Estado. Es imprescindible que el nuevo Gobierno transite hacia un modelo donde el sector privado empresarial sea el motor de la economía y la generación de plazas de empleo, donde la agenda público-privada abra oportunidades para crear mayor riqueza que se sustente en mayores niveles de producción. En ese camino, el país necesita imprimir un shock de confianza para atraer la mayor cantidad de capitales y canalizarlos hacia el desarrollo de las actividades productivas.



Uno de los hechos notables durante la pandemia fue el incremento de la digitalización en las labores empresariales y comerciales, así como en las relaciones comerciales de exportación e importación. **¿Es suficiente el régimen legal actual para afianzar en mayor medida esta forma de trabajo o se necesitan nuevas herramientas legales que permitan una mayor evolución de la digitalización, hablando especialmente en términos de costos?**

La pandemia ha acelerado los cambios en la adopción de nuevas tecnologías, especialmente en lo que se refiere a la digitalización dentro de los procesos de producción. El país no puede rezagarse frente a estas tendencias globales en las que se requiere formar un marco regulatorio inteligente y capacidades profesionales que integren transversalmente las bondades de las industrias digitales al servicio de los sectores económicos. Es inaceptable, por ejemplo, que la formalización de un negocio en el país tome más de 45 días en validar todos los trámites



documentales y procedimentales cuando en países vecinos puede tomar hasta cinco días. Desde el Comité Empresarial, a través de su Comisión de Simplificación y Evaluación regulatoria, tenemos la meta de identificar los principales desafíos en materia de digitalización de procesos y trabajar en propuestas que apunten a su simplificación para favorecer la creación de más empresas y reducción de costos de transacción en el país.

Algo que se viene en el plazo inmediato es el cambio de gobierno en mayo de 2021. **¿Está el sector exportador y productivo nacional para afrontar ambos escenarios o los dos tendrán que avanzar en las reformas laborales y sociales que Ustedes han sugerido en el último año, para mantener la competitividad?**

El trabajo del sector productivo exportador no se detiene. La dinámica internacional en la que se desenvuelven las empresas exportadoras camina paralelamente con el pragmatismo que caracteriza a los negocios. Naturalmente, desde los gremios de exportación y, particularmente, desde la Federación Ecuatoriana de Exportadores, propiciaremos los espacios de diálogo abierto y gestión concreta con el Gobierno electo para trabajar en las necesidades y en defensa de

los intereses de las empresas exportadoras del país. Para ello, hemos construido la Hoja de Ruta de un Plan Nacional de Exportaciones que articula todas las necesidades y estrategias que requiere el sector exportador para abordar la competitividad en su integralidad.

Nuestro principal mercado es Estados Unidos de América. Con este país ya tenemos un tratado de primera fase. Pero la Cuenca del Pacífico que incluye a China, Rusia, Corea del Sur, en el último lustro se volvió muy importante para nuestro comercio exterior y con estos países no tenemos acuerdos comerciales ni siquiera se han planteado negociaciones.

¿Tendrá el próximo Gobierno, si quiere impulsar la economía nacional, tener como un objetivo de política exterior, ingresar a este grupo y firmar acuerdos comerciales por separado?

El Acuerdo de Primera Fase con los Estados Unidos es un hito muy importante en la relación comercial bilateral con nuestro principal socio. Es inentendible que el Ecuador sea el único país de la Cuenca del Pacífico que no cuenta con un acuerdo comercial con los Estados Unidos, cuyo efecto es la pérdida progresiva de participación en

ese mercado frente a nuestros competidores directos que ingresan en condiciones preferenciales.

Además de este esfuerzo positivo de acercamiento con Estados Unidos, no podemos desconocer que los flujos de comercio están migrando hacia el Pacífico donde la demanda del Asia está creciendo de manera acelerada. Esto abre una inmensa oportunidad para posicionar la oferta exportable del país en un mercado con más de 2.000 millones de consumidores con una capacidad adquisitiva creciente.

La reactivación de la economía nacional, **¿dependerá de alcanzar un óptimo nivel de vacunación de los habitantes del país, de conseguir más préstamos sin importar la calidad de los mismos, de modificar la estructura tributaria o abrirnos más al mundo?**

Además de este esfuerzo positivo de acercamiento con Estados Unidos, no podemos desconocer que los flujos de comercio están migrando hacia el Pacífico donde la demanda del Asia está creciendo de manera acelerada. Esto abre una inmensa oportunidad para posicionar la oferta exportable del país en un mercado con más de 2.000 millones de consumidores con una capacidad adquisitiva creciente.

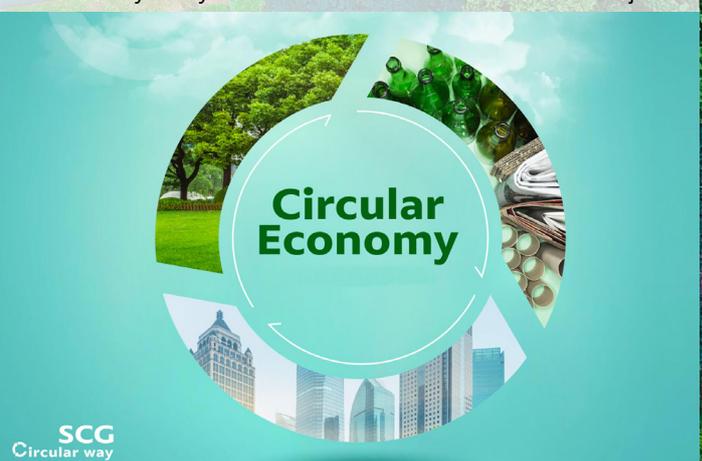
La reactivación de la economía nacional, **¿dependerá de alcanzar un óptimo nivel de vacunación de los habitantes del país, de conseguir más préstamos sin importar la calidad de los mismos, de modificar la estructura tributaria o abrirnos más al mundo?**

Desde el punto de vista social, es necesario priorizar un proceso transparente y ordenado de vacunación que atienda las necesidades del personal sanitario y de primera línea donde los colaboradores del sector productivo tendrán su turno. Esta será sin duda la clave de la reactivación económica para que las actividades

productivas vayan retomando su dinámica de la mano del proceso de inmunización. Sin embargo, existen desafíos en materia de competitividad que aún deben corregirse a través de una Plan de reactivación económica para alentar la actividad empresarial abordando problemáticas como la sobre carga tributaria, la rigidez laboral, la necesidad de mejorar las condiciones de financiamiento y el fortalecimiento de la dolarización y sus instituciones. Dada la situación actual económica del país, **¿hasta qué punto Usted estima que es necesario mantener el sistema de dolarización?**

La dolarización se ha convertido en el pacto social y económico de mayor impacto en el país. Más del 95% de la población ecuatoriana está de acuerdo con mantener el esquema dolarizado puesto que permite a los hogares, al igual que los negocios, planificar su futuro basándose en la seguridad que genera el dólar.

Tenemos un sector exportador que se ha adaptado a competir en moneda dura pero que, para aprovechar todo su potencial y las ventajas de la dolarización, debe contar con un marco que ofrezca flexibilidades en el ámbito regulatorio, tributario, laboral, financiero y logístico. En consecuencia, el nuevo gobierno debe asumir decididamente el fortalecimiento de la dolarización como un objetivo de interés nacional que se refuerza con mayor ingreso de divisas a través de más exportaciones y mayor atracción de inversión extranjera.





■ Filipinas con un pobre desempeño en enero.

Las exportaciones de banano de este país se desplomaron en un 51%.

El envío de banano desde Filipinas tuvo un mal comienzo en este 2021. Su desplome del 51% en enero del 2021 en relación a igual mes del año pasado, origina que las perspectivas de exportación durante este año no sean prometedoras, ya que según la Asociación de Productores y Exportadores de Banano de Filipinas (PBGEA), los otros proveedores mundiales de banano están llenando de manera fácil el espacio que está dejando este país.

En un reporte hecho por Business Mirror de Filipinas, basada en información proporcionada por la Autoridad de Estadísticas de Filipinas (PSA por sus siglas en inglés), se indica que en enero de 2021 se exportaron desde ese país 186.419 toneladas, esto es, 197.732 toneladas menos que lo embarcado en enero de 2020.

Esto ha originado una reducción del 47% en valor. El valor de las exportaciones en este primer mes del año fue de USD84,65 millones mientras que en igual período del 2020 el ingreso fue de USD159,45 millones.

Debido a la reducción de dos dígitos en la exportación de banano, esta fruta se ubica por el momento en el sexto lugar de la lista de los principales productos de exportación.

La PBGEA atribuye este hecho a problemas en la producción causada por la propagación veloz de plagas como el Fusarium RT4, a lo que se sumó los problemas logísticos de traslado y embarque de la fruta ocasionados por el COVID-19

que resultaron en restricciones de movimiento. Según la Asociación, la producción en el 2020 fue 9'056 mil toneladas métricas, que resultó en una contracción del 1.1% en relación al 2019, año en que la producción fue de 9'157 mil toneladas métricas. Stephen Antig, director ejecutivo de PBGEA, expresó al Business Mirror que la propagación de enfermedades, como el Fusaarium RT4 en las fincas "quedó desatendida", por lo que estima que necesitan duplicar el trabajo en la revisión de las áreas de producción gravemente afectadas por enfermedades, remarcando que "hubo mucho desperdicio de producción. Se esperaba una disminución tanto en volumen como en valor a pesar de la demanda de banano en los mercados extranjeros".

Según el directivo de la PBGEA, la situación de la producción se vio agravada por interrupciones o paros laborales forzados, debido a las restricciones impuestas por los gobiernos locales, por cuanto, las dificultades para cruzar las fronteras entre las provincias dieron como resultado un flujo lento de la fruta desde las fincas y empacadoras a los puertos, que afectó a la calidad del banano.

Los mercados de **Filipinas**

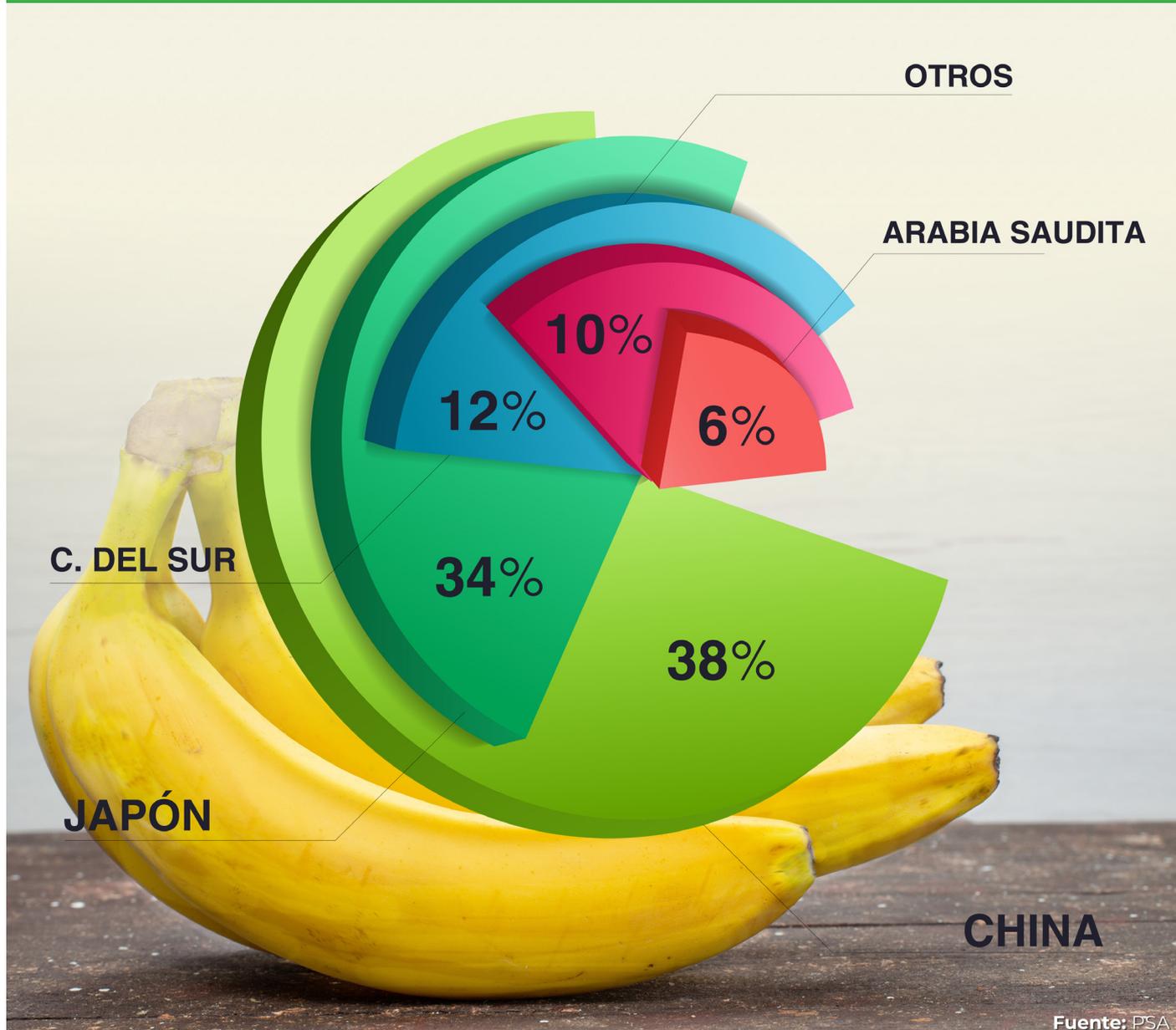
Las exportaciones de banano de este país a China en enero del 2021 fueron 71.387 toneladas. 32% menos que las 105.514 toneladas enviadas en enero del 2020. El valor de los envíos a China también se desplomó en un 30%, al pasar de USD43,30 millones en enero del 2020 a USD30,40 millones en enero del 2020.

Los envíos de banano a Japón también presentan una reducción del 41% al inicio de este 2021. En enero de este año, el volumen enviado fue 63.477

toneladas y en enero del año pasado 106.985 toneladas. Mientras tanto, las exportaciones a Corea del Sur fueron durante enero del 2021 de 23.269 toneladas, una reducción del 51% al compararlo con las 47.393 toneladas correspondientes a enero del 2020.

Otro principal destino del banano filipino que también sufrió una reducción es Arabia Saudita. Esta fue del 61%. Los envíos a enero del 2021 a este mercado fueron 10.565 toneladas.

ESTRUCTURA DE LOS ENVÍOS DE BANANO DE FILIPINAS - ENERO 2021 EN (%)



Fuente: PSA



■ India no sólo quiere quedarse en Medio Oriente.

Hay emprendimientos de exportación que miran a Europa

Con una producción en el 2019 de 30,46 millones de toneladas y un rendimiento de 1.940 cajas/hectárea/año, un sector de los productores de banano de India están apuntando cada vez más a intensificar la exportación, teniendo como principal destino a Medio Oriente, aunque hay proyectos en inicio que tienen como objetivo que el banano indio llegue a Europa.

La producción de India representó en el 2019 el 26,02% del total mundial. La exportación representa una pequeña fracción si se compara con el volumen producido. En el 2019, la exportación fue el 0,57% del volumen producido. En este sentido, estados como Andhra Pradesh, durante el último lustro han incrementado

A diferencia de los principales países exportadores, el mercado interno consume la mayoría de la producción, por ello, la exportación es limitada, aunque desde la década hay programas y proyectos alentados por navieras para incrementar el nivel de embarque. De hecho, entre el 2011 y el 2019, la exportación se cuadruplicó.

tanto su área de producción como el volumen. Se pasó de 79.360 hectáreas en el 2014 a 104.000 hectáreas y la exportación de 246 toneladas en 2016 a 45 mil toneladas en el 2020 a pesar de la pandemia, fijando su objetivo de embarque en 75 mil toneladas.

Los productores en esta zona han adoptado métodos modernos como los materiales de cultivo de tejidos certificados, el cuidado de la fruta y la integración del goteo con la fertirrigación, lo que ha llevado a un crecimiento exponencial en la calidad y el volumen en las plantaciones de bananas.

El mercado enfocado para llevar parte de esa producción fue Medio Oriente. Así, en el 2018 se iniciaron

Bananotas

actividades de cuidado de banana sustentado en proyectos con exportadoras: INA-Farms. Desai Fruits and Vegetables y Mahindra Agri Solutions. Con ello, estos productores de la India pudieron exportar banana a Emiratos Árabes Unidos, Bahrein, Egipto, Arabia Saudita,

El Camino a Europa

Pero hay emprendedores indios que no quieren quedarse sólo exportando al Medio Oriente, también piensan en Europa. Un caso es Leonardo Kabir Chhabra que fundó en Italia su propia empresa. Él puntualiza que la diferencia en la gran producción de su país y el escaso volumen exportado se debe entre otras razones a: que las leyes de la India protegen a los pequeños agricultores, y por eso no es posible comprar fincas con áreas superiores a 7 hectáreas. A ello se suma que, en algunos estados de ese país, está prohibido que las empresas no agrícolas compren tierra para dedicarla a actividades agrícolas.

“Para reducir los costes de producción, los productores indios no utilizan fertilizantes ni pesticidas sintéticos. Esto es una gran ventaja, pero dado que los productores implementan prácticas de agricultura ecológica sin haber realizado ningún estudio sobre el tema, el producto final no tiene la apariencia que se demanda en el mercado europeo y, por lo tanto, no es apto para la exportación a estos países”, dice Kabir Chhabra.



La logística es otro obstáculo. “Las bananas indias son más sabrosas y dulces que las que se importan actualmente a Europa, pero esto significa que el producto madura antes y soporta un viaje muy corto, con un seguimiento constante desde la cosecha hasta el envasado. Y esto suponiendo que no se rompa la cadena de frío durante el proceso y que la humedad se mantenga a un nivel óptimo. Lo sofisticado del proceso ha ahuyentado aún más a los exportadores locales, desalentándolos de enviar el producto a Europa”. Con todo esto, Kabir emprendió en un proyecto de producir un banana que tenga

una apariencia agradable para el consumidor europeo. El primer contenedor con esta fruta llegó a mediados de febrero de este año y la intención es que el volumen se siga incrementando.



“El buque portacontenedores atascado en el Canal de Suez fue una metáfora”

Por Marc Levinson (The New York Times)



El autor es economista e historiador. Publicó: ¿Cómo el contenedor hizo el mundo más pequeño y la economía mundial más grande? En este artículo publicado el 1 de abril de este año en el New York Times analiza las consecuencias que tendrá en el comercio internacional lo sucedido con el encallamiento del Ever Given en el Canal de Suez y la crítica al modelo “just on time”, como una consecuencia de la globalización. Además, analiza como las grandes corporaciones estarán en revertir todo un sistema de logística que con la pandemia presenta graves problemas.

El encallamiento del 23 de marzo del buque gigante Ever Given (que fue liberado el lunes 28 de marzo) en el Canal de Suez puede haber sido una mala noticia para la economía mundial. Aún así, los tapones de corcho han aparecido en las sedes de las líneas navieras de contenedores del mundo. Los transportistas están teniendo su mejor año desde al menos 2008: los barcos están llenos, las tarifas están por las nubes y las ganancias, escasas en los últimos años, están llegando.

El fiasco Ever Given funcionará bien para la industria del transporte de contenedores, ya que aumentará aún más las tarifas de flete, ya que las demoras y los desvíos reducen la cantidad de viajes que los buques pueden completar entre Asia y Europa.

Pero las buenas noticias para las líneas de barcos pueden ser fugaces: después de que disminuya el auge de las exportaciones chinas impulsado por la pandemia, es probable que el comercio de los tipos de bienes que llenan los buques portacontenedores sea anémico en los próximos años. Muchas de las empresas que trafican con esos bienes reconocen cada vez más que han hecho mal sus sumas: las cadenas de suministro de larga distancia que han definido la globalización desde la década de 1980 esconden riesgos, de los cuales son los retrasos en el transporte provocados por el bloqueo del Canal de Suez solo el último ejemplo.

Los países más pobres suministraban materias primas a las fábricas de los países ricos y luego compraban sus exportaciones. Los políticos de los países ricos eran propensos a predicar las virtudes de los mercados abiertos; sus homólogos de los países pobres sospechaban del comercio y la inversión extranjera.

Pero a partir de finales de la década de 1980, la combinación de un envío de contenedores más barato, la desaparición de los costos de las comunicaciones y la mejora de la informática cambiaron el guión. Los fabricantes y minoristas adoptaron nuevas estrategias: organizar, por ejemplo, la compra de productos químicos en el país A, transformarlos en plásticos en el país B, moldear los plásticos en componentes en el país C y entregarlos a una planta de ensamblaje en el país D.

Los buques portacontenedores hicieron posible mover piezas y componentes de un país a otro a bajo costo, mientras que la tecnología, pronto acelerada por Internet, permitió a los gerentes supervisar sus cadenas de suministro desde una sede lejana.

Dos factores impulsaron esta redistribución de la industria. Uno era el salario: la brecha entre el salario de los trabajadores de las fábricas en China o México y los de Europa Occidental, Japón o América del Norte era tan grande que incluso, si los trabajadores con salarios bajos lograban mucho menos en una hora de trabajo, producir en Shanghai en lugar de que en St. Louis tenía sentido financiero. El otro fueron las economías de escala. Las fábricas que sirven a todo el mundo podrían especializarse, fabricando una pequeña gama de productos en un volumen enorme y reduciendo el costo de cada unidad. La inversión extranjera alguna vez estuvo íntimamente relacionada con la exportación y la importación. Pero con la subcontratación, no había necesidad de que la empresa en la parte superior de la cadena, a menudo, la marca en el producto final, realizara grandes inversiones en los países

donde quería que se produjeran sus componentes o sus productos terminados. Las empresas podrían construir cadenas de suministro a bajo precio, contratando con otras empresas para hacer el trabajo de fabricación en lugar de inmovilizar el capital de sus accionistas en plantas y equipos.

La globalización, que posiblemente se remonta al auge del capitalismo industrial alrededor de 1830, nunca se había visto así antes. Los ejecutivos de las corporaciones multinacionales estaban paralizados por los ahorros prometidos de trasladar la producción al extranjero. Las fábricas de Europa, Japón, Canadá y Estados Unidos cerraron sus puertas a medida que las empresas buscaban costos más bajos. A partir de la segunda mitad de la década de 1980 y durante dos décadas después, el comercio de productos manufacturados creció dos veces más rápido que la economía mundial.

Casi no se prestó atención a los riesgos derivados del número de empresas que podrían estar involucradas en la fabricación y entrega de un producto determinado. La posible pérdida de ingresos si la cadena de suministro no entrega los productos a tiempo simplemente se ignoró. La empresa en la parte superior de una cadena de suministro a menudo tiene poca información sobre los proveedores de sus proveedores o sobre el sistema de transporte que los conecta. Incidente tras incidente, desde el cierre de la frontera entre Estados Unidos y Canadá después del 11 de septiembre hasta el terremoto que paralizó a cientos de plantas de autopartes japonesas en 2011 y el cierre de fábricas relacionadas con la pandemia en 2020, ha demostrado que las cadenas de suministro largas son más frágiles de lo imaginado. Para muchas empresas, las consecuencias pueden ser dolorosas, incluso fatales. Y los riesgos comerciales no se limitan a la interrupción. Las firmas famosas han visto sus nombres empañados por escándalos relacionados con las condiciones de trabajo o las prácticas ambientales en empresas desconocidas que se encuentran muy abajo en sus cadenas de suministro. Cuando los consumidores de Europa y América del Norte,

preocupados por la represión de la minoría uigur en China, exigieron que las empresas de confección revelaran si su ropa contenía algodón cultivado en la provincia de Xinjiang, muchas empresas, muy alejadas del proceso de producción, no lo sabían.

Mientras tanto, los portacontenedores ultragrandes como Ever Given que han ingresado a la flota mundial en los últimos años han hecho que las cadenas de valor largas sean aún más problemáticas. Estos barcos, algunos que transportan hasta 12.000 contenedores, navegan más lentamente que sus predecesores. La complejidad de la carga y descarga a menudo los retrasa, y la gran cantidad de contenedores que entran y salen de un solo barco enreda los puertos y retrasa las entregas.

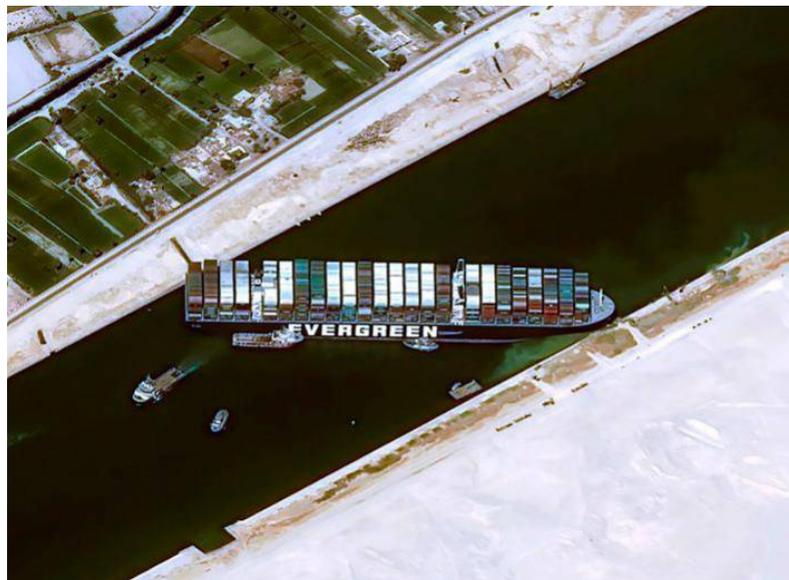
Por tanto, **el comercio a larga distancia es más lento y menos fiable que hace dos décadas. Eso ayuda a explicar por qué las exportaciones de productos manufacturados representan una proporción menor de la producción económica mundial que en 2008.** Una vez que se toman en cuenta los riesgos adecuadamente, la fabricación en lugares distantes con salarios bajos no siempre es una ganga.

Sin embargo, los pronunciamientos sobre la muerte de la globalización no están bien fundamentados. Más bien, la etapa de globalización que hemos conocido desde la década de 1980, en la que empleados altamente capacitados en las economías avanzadas crean productos físicos para fabricar donde los salarios son más bajos, ha pasado de su punto máximo. En su lugar, avanza rápidamente una nueva etapa de globalización, en la que la producción fabril y la inversión extranjera importan menos que el flujo de servicios e ideas.

Las películas de Hollywood y los programas de televisión japoneses disponibles en su servicio de transmisión favorito son parte de ese flujo, pero también lo son las tareas de investigación, ingeniería y diseño que las empresas distribuyen cada vez más en varios países para aprovechar el talento local y dar forma a los productos a los gustos locales.

El comercio transfronterizo de otros servicios comerciales, una categoría que excluye el transporte, los viajes y los servicios relacionados con bienes, aumentó aproximadamente un 8 por ciento al año en las dos primeras décadas del siglo XXI, un tercio nuevamente más rápido que el comercio de bienes manufacturados. Esa cifra no incluye el crecimiento del flujo transfronterizo de datos en gran medida incontable dentro de las redes corporativas.

En la próxima etapa de la globalización, los barcos que transportan contenedores llenas de cosas ya no estarán en el centro de la historia.



México incrementó su volumen de producción en el 2020.

Su producción aumentó en 2.9% y la exportación se redujo en 3%.

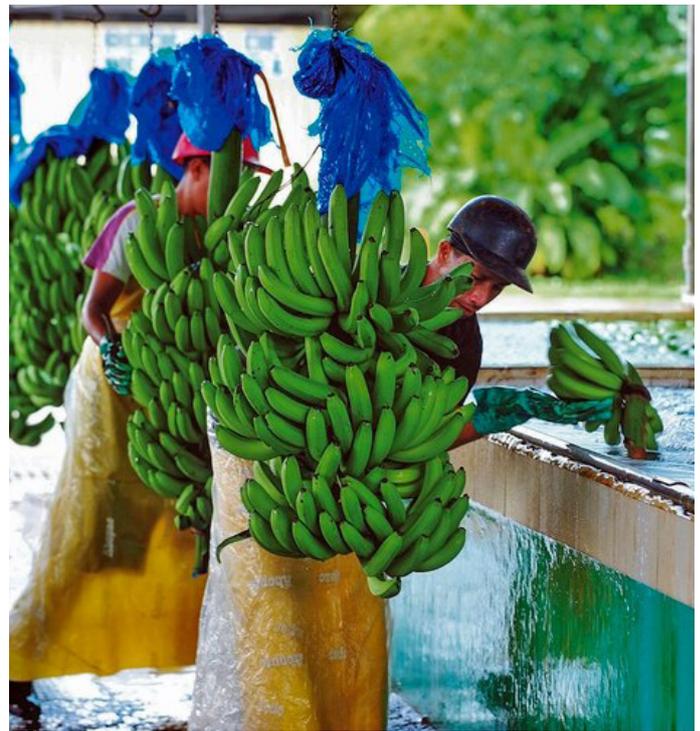
El principal destino de la exportación de banano es Estados Unidos de América.

El 75% del total exportado se dirige hacia este destino.

La Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural de México indicó en boletín de prensa, que la producción de banano en México, la fruta tropical más cultivada en el país, aumentó 2.9 % en 2020, alcanzando 2 millones 469 mil toneladas. También expresó que ha incrementado su presencia en mercados globales, como China.

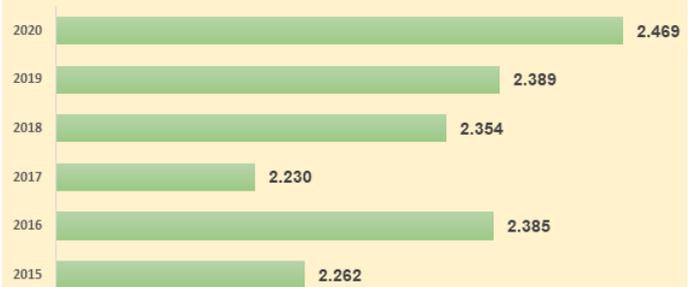
Este producto es cultivado en dieciséis estados. Chiapas, Tabasco y Veracruz son los principales productores y entre los tres tienen el 68% del total producido. La producción de esta fruta representa una décima parte del total de frutas que se producen. Una característica principal es el nivel de consumo interno de este país; el consumo anual por habitante es 14,4 kilos.

Las variedades que se cultivan en este país son: dominico, valery, pera, tabasco, morado, manzano.



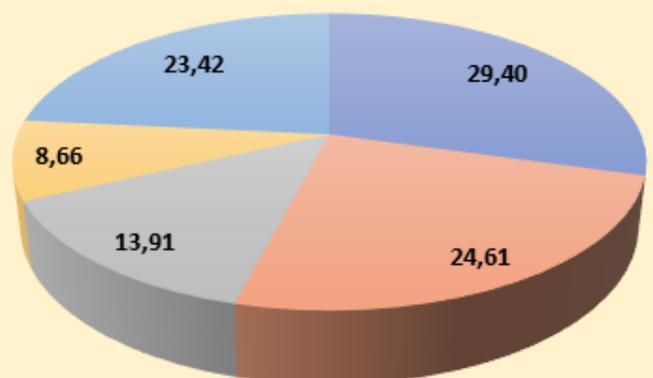
PRODUCCIÓN DE BANANO DE MÉXICO

EN MILES DE TONELADAS



ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN EN MÉXICO POR ESTADO 2019

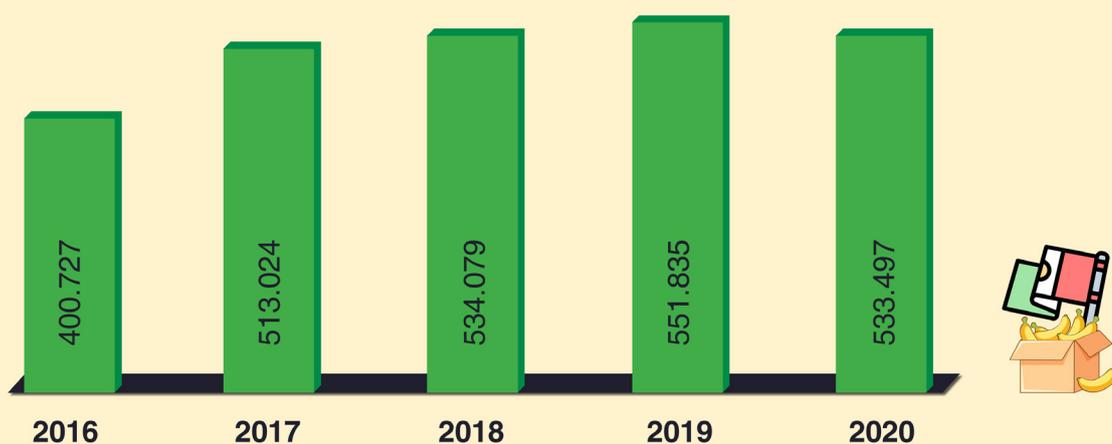
EN PORCENTAJE



Durante el año se tiene una producción estable con un promedio mensual de 200 mil toneladas. México es el doceavo productor mundial de banano y su volumen de exportación es algo superior a las 500 mil toneladas. El principal mercado de destino del banano es Estados Unidos de América, que durante el 2020 captó el 75% del total exportado durante ese año.

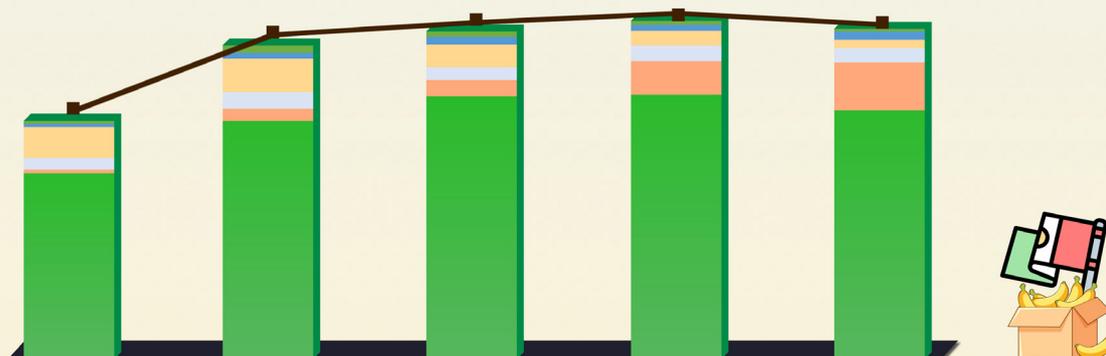
En importancia siguen Japón y Canadá, y tienen como objetivo ingresar con fuerza en el mercado chino. En enero del año pasado, salió el primer embarque de esta fruta hacia China. Según la Secretaría de Agricultura, el valor de las exportaciones durante el año pasado fue de USD274 millones.

EXPORTACIÓN DE BANANO DESDE MÉXICO 2015 - 2020 EN (TM)



Fuente: USITC, Japan Customs, Eurostat, Trademap

EXPORTACIÓN DE BANANO DESDE MÉXICO POR PAÍS EN (TM)



Fuente: USDA, Eurostat, Trademap, Customs Japan

	2016	2017	2018	2019	2020
R. UNIDO	21.000	8.634	6.525	5.487	2.180
C. DEL SUR	5.071	12.335	10.388	6.289	5.669
N. ZELANDIA	3.344	9.165	13.480	10.182	12.467
U. EUROPEA	51.637	55.838	34.861	23.911	13.393
CANADÁ	19.657	25.298	21.875	26.394	24.344
JAPÓN	8.628	20.236	27.936	54.285	79.526
EE.UU.	291.390	381.518	419.014	425.287	395.919
TOTAL	400.727	513.024	551.835	551.835	533.497



UNIÓN EUROPEA: Nuevas propuestas para alcanzar la agricultura sostenible.

Un estudio en Alemania propone gravar el uso de pesticidas.

Aldi exige que frutas y hortalizas sean cultivadas con uso eficiente de agua. Incluye al banano.

Un estudio realizado por el Centro Helmholtz de Investigación Ambiental, en representación de una docena de organizaciones no gubernamentales y en alianza con GLS Bank, propone que en Alemania se establezca un impuesto al uso de plaguicidas para alcanzar la meta de reducción del cincuenta por ciento para 2030, establecida por la Comisión Europea para toda la zona comunitaria. Para ello, científicos analizaron el uso de plaguicidas en Alemania y Dinamarca de manera detallada y desarrollaron un modelo de base de datos, en el cual simulaban los efectos sobre los precios, los volúmenes de ventas y el área tratable, así como el volumen por diversos conceptos tributarios.

La investigación fue encargada por la Fundación Aurelia, Bio Boden Genossenschaft eG, Bioland eV, Alianza para la agricultura adecuada para nietos, Deutsche Umwelthilfe eV, Foodwatch eV, GLS Bank, Fundación GLS Bank, Greenpeace, GLS Treuhand - Future Fundación para el Futuro de la Agricultura, la Red de Acción contra Pesticida, Soil & More Impacts GmbH, WWF Alemania. GLS Bank se presenta como el primer banco social y ecológico que otorga préstamos a empresarios sostenibles en Alemania.

En las primeras páginas del documento los autores del mismo están a favor de la normativa que regula la aprobación y uso de plaguicidas fitosanitarios mediante un gravamen basado en el riesgo sobre todos los plaguicidas químicos para alcanzar las especificaciones y objetivos de la Unión Europea. “Los resultados de la modelización realizada, así como la experiencia en Dinamarca, muestran que una tasa con suficiente alto nivel impositivo, y una diferenciación según los efectos y riesgos para las personas y el medio ambiente”. También allí establece que con esta decisión las ventas totales de plaguicidas, de ingredientes activos así como las ventas de plaguicidas particularmente peligrosos pueden reducirse a la mitad, por lo que los autores concluyen que un impuesto sobre los productos fitosanitarios podrían ser un impulso decisivo para una estrategia global más completa, “un vuelco hacia una agricultura ecológicamente sostenible, preventiva y no química”.

En este sentido, los autores sostienen que Alemania podría alcanzar el objetivo del Pacto Verde Europeo para el 2030, reduciendo a la mitad el uso y el riesgo de plaguicidas químicos y de alto riesgo, añadiendo que los efectos en direccionar un impuesto en este sentido pueden incrementarse aún más si los ingresos se utilizan para este propósito, asesoramiento estatal y ofertas de formación continua sobre protección vegetal sostenible, así como promover la conversión a productos fitosanitarios no químicos.

Thomas Jorberg, portavoz de GLS Bank, manifestó que: “Una docena de ONG en alianza con GLS Bank apoyan un impuesto sobre plaguicidas, porque el uso actual de plaguicidas pone en peligro la biodiversidad y provoca grandes daños. El estudio muestra que la liberación de pesticidas puede reducir efectivamente la cantidad aplicada. El dinero de la tasa debería volver a la agricultura para la conversión ecológica”.

Stephen Möckel, jefe de estudio del Centro expresó: “Los pesticidas varían en su efectividad hasta mil veces. Por lo tanto, es importante que un impuesto esté vinculado a la tasa de aplicación máxima permitida por hectárea y año y, por lo tanto, a la efectividad en el campo, así como a los efectos secundarios y riesgos para el medio ambiente”. A esto, el coautor del estudio, Lars Neumeisher, agrega: “Un impuesto debería gravar más a los herbicidas e insecticidas porque tienen un impacto negativo directo e indirecto en la diversidad biológica, como insectos y aves, y al mismo tiempo hay muchos productos no químicos alternativos”.

Aldi y el uso eficiente del agua

El 26 de marzo este año, la cadena de supermercados de descuentos ALDI, anunció que impondrá normas más estrictas al uso del agua en el cultivo de frutas y hortalizas, especialmente en sus quince productos

más vendidos que incluye los aguacates de Perú, uva y banano. El objetivo comunicado por esta cadena es que sus proveedores tiendan a un uso más eficiente del líquido vital.

La nota de prensa establece que, desde esa fecha, ALDI North (que incluye a Bélgica), ALDI Süd y Hofer exigirán a sus mayores productores de frutas y hortalizas que utilicen el agua de manera muy eficiente, especialmente en las regiones donde el agua es escasa.

Para ello, la cadena ha puesto una fecha límite.

“Para julio de 2022, los productores de nuestras quince frutas y verduras más vendidas de áreas de riesgo de agua deben garantizar un uso eficiente del agua”, expresó Stephan De Schepper, gerente de responsabilidad corporativa de ALDI Bélgica, añadiendo: “Somos el primer distribuidor de descuentos en dar un paso importante hacia un uso más responsable de agua en todo el mundo”.



Apuesta por la máxima

CALIDAD EN EMPAQUES

para la industria bananera



Fabricamos empaques para todo tipo de necesidad y producto



Pesca



Frutas



Flores



Otros

• MACHALA

Dir.: Av. 25 de Junio Km 4 1/2 Vía Pasaje
PBX: (593-7) 2593140
Servicio al Cliente: Ext. 170
El Oro - Ecuador

• GUAYAQUIL

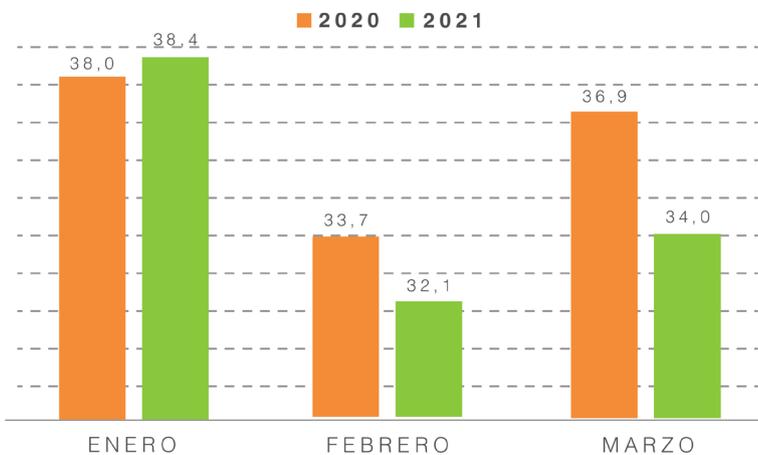
Av. Carlos Julio Arosemena Tola
Edificio Classic 1er Piso, Oficina #102,
frente al C.C Alban Borja
Teléfono: 099 225 3192
Guayas - Ecuador

• QUITO

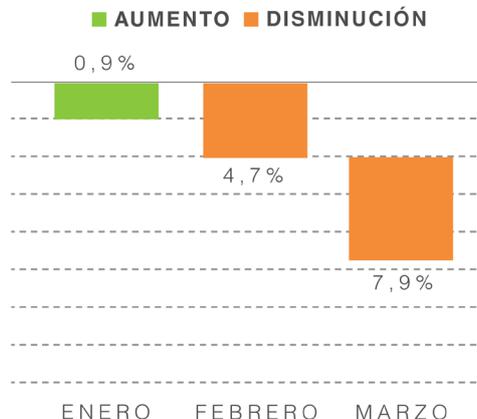
Dir.: Catalina Aldaz N23-534 y Portugal
Edificio Bristol Parc, Piso 3, Oficina 304
Teléfono: 098 510 5169
Pichincha - Ecuador

EVOLUCIÓN MENSUAL DE LAS EXPORTACIONES PRIMER TRIMESTRE 2021

MILLONES DE CAJAS DE 18,14kg EXPORTADAS



CRECIMIENTOS



MES	2020	2021	CRECIMIENTOS
ENERO	38.015.379	38.368.385	0,9%
FEBRERO	33.688.375	32.103.207	-4,7%
MARZO	36.889.503	33.960.733	-7,9%
TOTAL	108.593.257	104.432.325	-3,8%

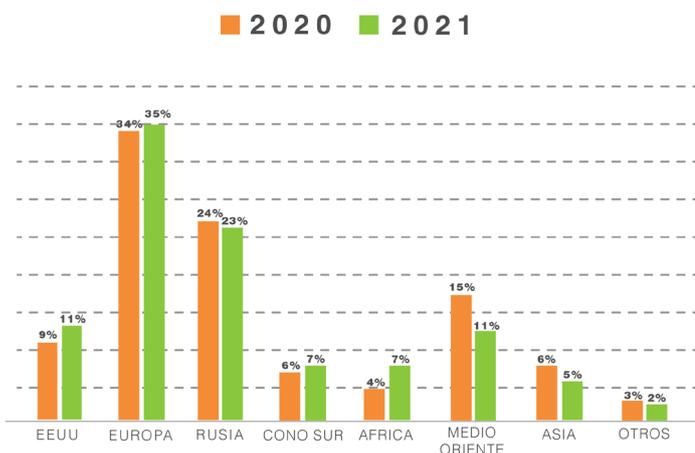
VARIACIÓN: -3,8%

Durante el primer trimestre de 2021, las exportaciones de banano han presentado un decrecimiento sostenido. En comparación al mismo periodo de 2020, se han exportado alrededor de 4.2 millones de cajas menos, lo que representa un decremento de 3,8%.

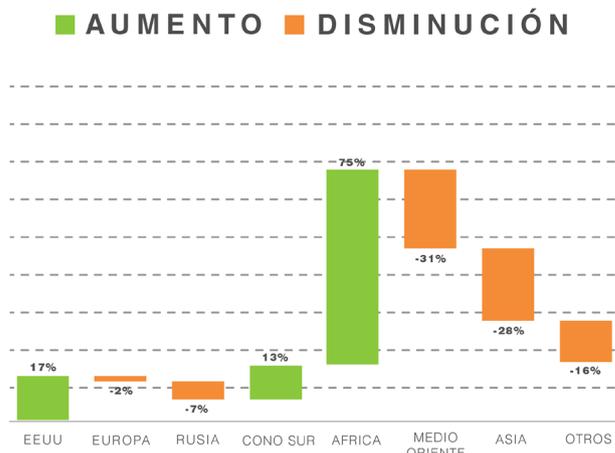
El mes en el que hubo una mayor reducción en el volumen exportado, fue marzo con un 7,9% menos que marzo de 2020.

DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES PRIMER TRIMESTRE 2021

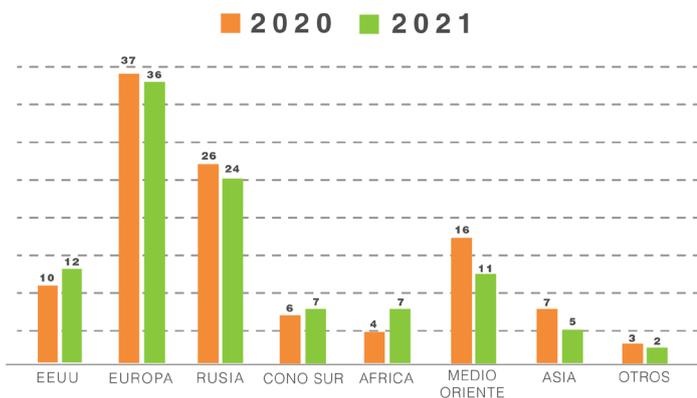
PARTICIPACIÓN POR DESTINOS 2020-2021



CRECIMIENTOS POR DESTINOS 2020-2021



**MILLONES DE CAJAS DE 18,14 kg EXPORTADAS
PRIMER TRIMESTRE DE 2021**



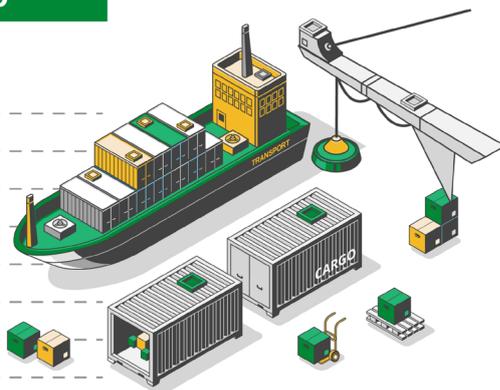
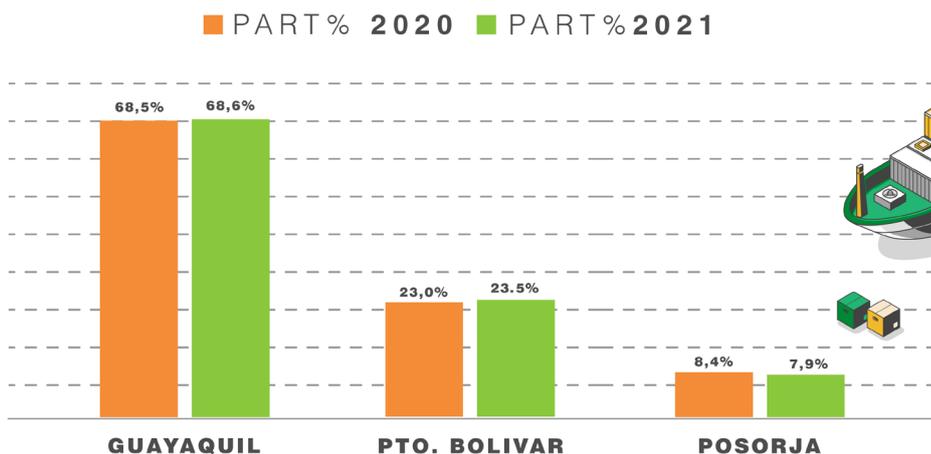
En cuanto a los destinos, se presentan disminuciones importantes en varias regiones, inclusive en los mercados estables como Europa (-2%) y Rusia (-7%).

Decrecimientos de mayor magnitud se presentan en Medio Oriente (-31%) y Asia (-28%), mercados que siguen siendo un reto para la colocación de fruta ecuatoriana.

El Cono Sur, por el contrario, presenta un crecimiento de 13% durante el primer trimestre. También, hay una recuperación importante del mercado estadounidense.

**CAJAS EXPORTADAS POR PUERTO
PRIMER TRIMESTRE 2021**

PARTICIPACIÓN DE CAJAS EXPORTADAS POR PUERTO



GUAYAQUIL			
MES	2020	2021	VAR. %
ENERO	25.047.358	26.976.228	8%
FEBRERO	23.233.841	21.374.741	-8%
MARZO	26.151.411	23.314.421	-11%
TOTAL	74.432.610	71.665.390	-4%

PTO. BOLIVAR			
MES	2020	2021	VAR. %
ENERO	9.196.299	8.264.479	-10%
FEBRERO	7.780.614	8.372.454	8%
MARZO	8.018.977	7.881.914	-2%
TOTAL	24.995.889	24.518.848	-2%

POSORJA			
MES	2020	2021	VAR. %
ENERO	3.771.723	3.127.678	-17%
FEBRERO	2.673.919	2.356.012	-12%
MARZO	2.719.116	2.764.398	2%
TOTAL	9.164.758	8.248.088	-10%

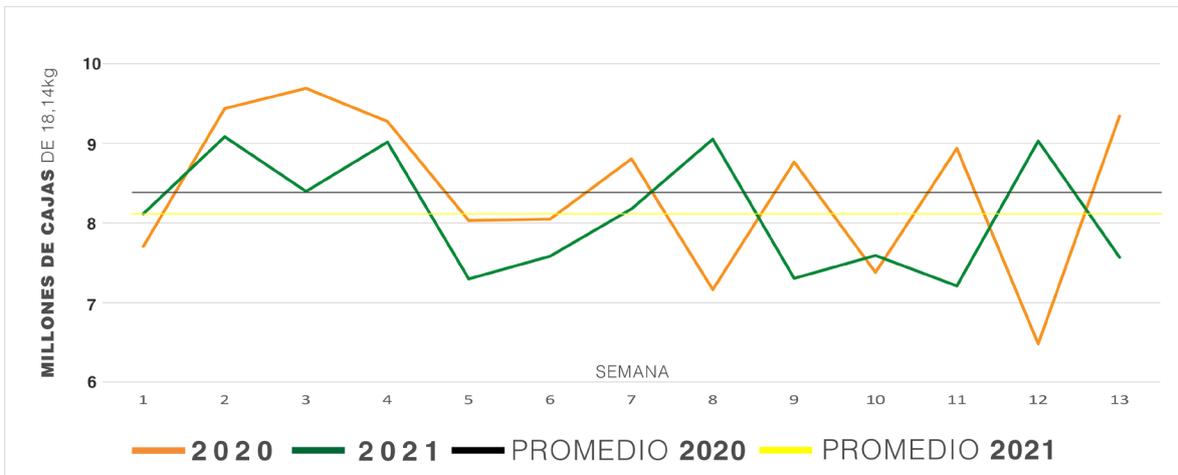
TOTAL			
2020	2021	VAR. %	
108.593.257	104.432.325	-3,8%	

La condición de los puertos de embarque en Ecuador presenta rasgos interesantes, uno de estos, que la proporción de fruta exportada por cada uno de los puertos se ha mantenido estable.

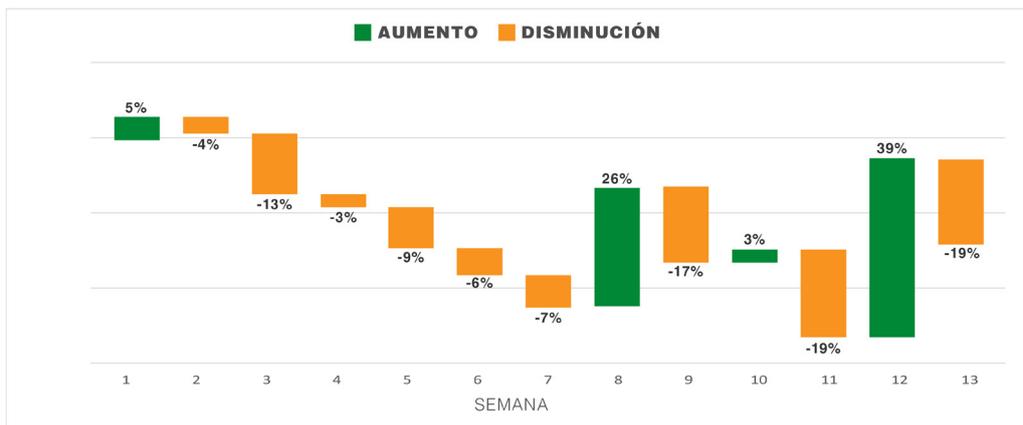
Sin embargo, todos registran decrementos. Guayaquil (-4%), Posorja (-10%) y Pto. Bolivar (-2%).

EVOLUCIÓN SEMANAL DE CAJAS EXPORTADAS PRIMER TRIMESTRE 2021

EVOLUCIÓN SEMANAL DE CAJAS EXPORTADAS

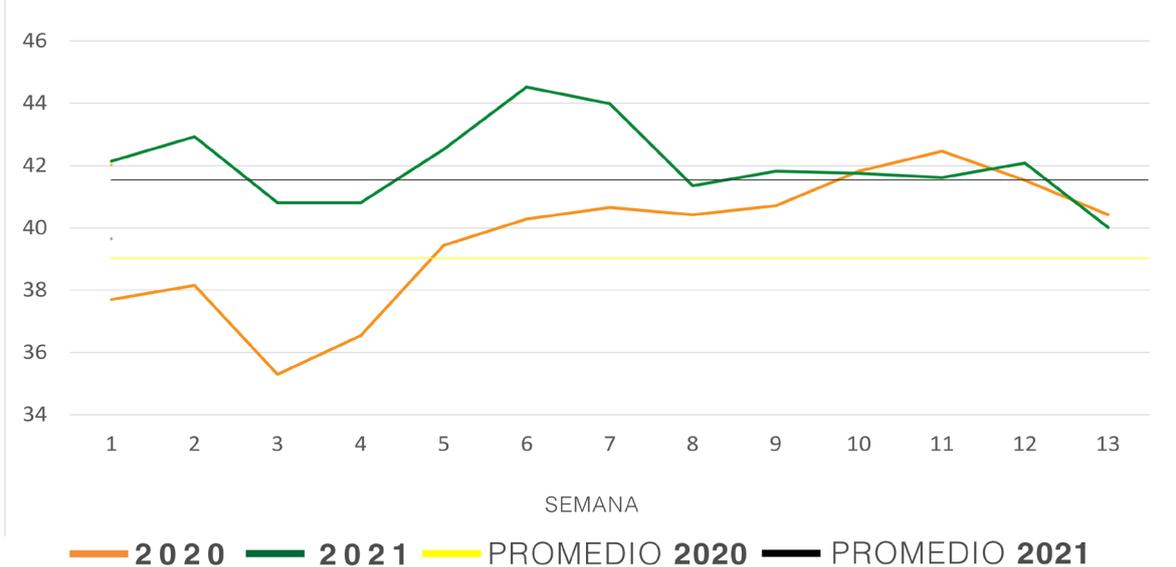


VARIACIÓN SEMANAL DE CAJAS EXPORTADAS 2020-2021



ENFUNDE POR HECTAREA PRIMER TRIMESTRE 2021

EFUNDE SEMANAL POR HECTAREA



SEMANA	2020	2021	VAR. %
1	37,70	42,14	12%
2	38,15	42,92	13%
3	35,30	40,81	16%
4	36,54	40,80	12%
5	39,44	42,52	8%
6	40,28	44,52	11%
7	40,65	43,99	8%
8	40,42	41,35	2%
9	40,71	41,82	3%
10	41,82	41,75	0%
11	42,46	41,61	-2%
12	41,53	42,08	1%
13	40,42	40,01	-1%
PROMEDIO	39,65	42,02	6%

Durante el primer trimestre de 2021 se observa un incremento del nivel de enfundes de 6%. Esto, debido a que durante las primeras semanas del año se tuvo incrementos importantes llegando a tener por encima de 42 enfundes/ha, sin embargo **durante las siguientes semanas la producción se ha estabilizado llegando a niveles de 2020.**



TOP 40 EMPRESAS EXPORTADAS PRIMER TRIMESTRE 2021

CAJAS DE 18,14kg

1 UBESA 10.328.752 9,9% Participación	11 ECUAGREENPRODEX 2.272.440 2,2% Participación	21 FRESKBANA S.A. 1.204.235 1,2% Participación	31 BANDECUA S.A. 784.680 0,8% Participación
2 REYBANPAC 7.161.634 6,9% Participación	12 DONATELLA 2.030.082 1,9% Participación	22 BANABIO S.A. 1.077.383 1,0% Participación	32 GREENLIFEFRUIT 783.321 0,8% Participación
3 FRUTADELI S.A. 4.360.754 4,2% Participación	13 CHIQUITA S.A. 1.936.034 1,6% Participación	23 EXBAORO CIA 1.068.061 1,0% Participación	33 DAMASCOSWEET 728.242 0,7% Participación
4 COMERSUR CIA. 4.047.183 3,9% Participación	14 SABROSTAR F. 1.708.468 1,6% Participación	24 FRUTA RICA 1.004.456 1,0% Participación	34 WORLDBANANAS 721.511 0,7% Participación
5 AGZULASA CIA. 3.068.076 2,9% Participación	15 GREEN EXPRESS 1.674.759 1,6% Participación	25 GINAFRUIT S.A. 1.000.651 1,0% Participación	35 SUMIFRU 705.403 0,7% Participación
6 NOBOA TRADING 2.799.136 2,7% Participación	16 FIRESKY S.A. 1.644.006 1,6% Participación	26 SOPRISA S.A. 918.689 0,9% Participación	36 JASAFRUT 683.247 0,7% Participación
7 BAGATOCORP S.A. 2.534.839 2,4% Participación	17 ORO BANANA 1.489.721 1,4% Participación	27 EXPORTSWEET 846.609 0,8% Participación	37 EXORBANANAS 667.907 0,6% Participación
8 TROPICALFRUIT 2.474.856 2,4% Participación	18 AGBE S.A. 1.324.410 1,3% Participación	28 BANACALI S.A. 837.283 0,8% Participación	38 AGROBERRUZ 656.064 0,6% Participación
9 FRUTICAL 2.474.744 2,4% Participación	19 TUCHIK S.A. 1.318.391 1,3% Participación	29 PIRECUASA S.A. 814.590 0,8% Participación	39 DUAGUI S.A. 650.081 0,6% Participación
10 ASOAGRIBAL 2.414.084 2,3% Participación	20 DVS FRUTAS 1.224.962 1,2% Participación	30 BANANEVITO S.A. 787.410 0,8% Participación	40 SENTILVER S.A. 629.731 0,6% Participación

SUBIÓ **SE MANTUVO** **BAJÓ**

LOS DEMÁS
29.575.404
28,3% Participación



■ La Mesa

Por: Fausto Ortiz (Ex Ministro de Finanzas)

Ante el cambio de gobierno, es época de evaluar cómo recibirá la economía el nuevo Presidente.

No hay que perder tiempo observando qué tal lo hizo el saliente, ya que el nivel de popularidad habla claramente de la evaluación de la población donde no hay mucha realidad que salve la muy mala percepción del manejo en conjunto de lo económico, social y de salud, este último de los elementos que más ha interesado a la población.

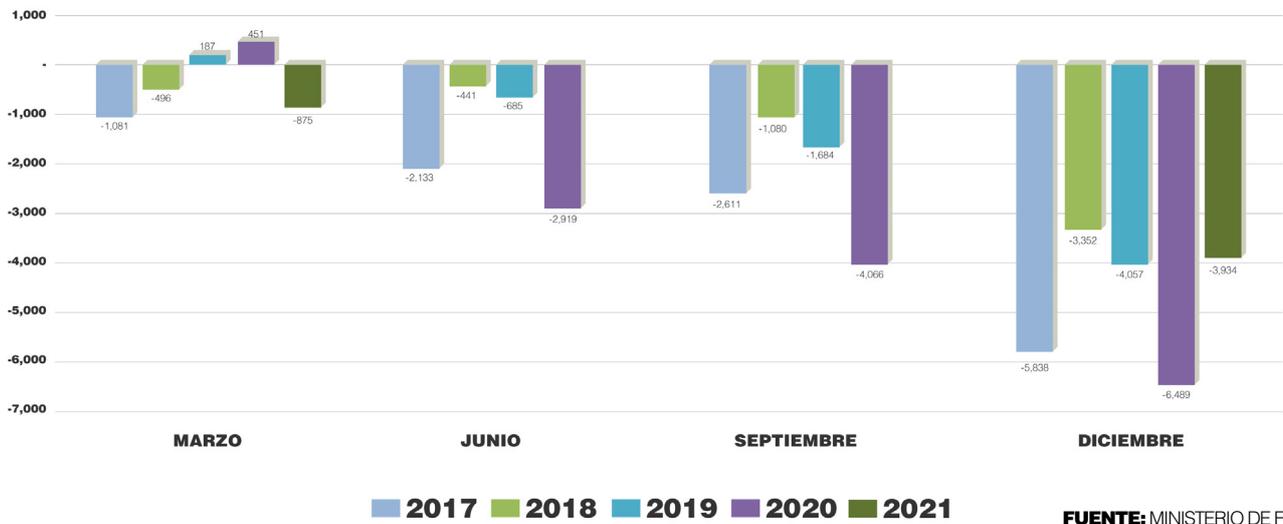
El gobierno que termina acumuló USD 19,736 millones de déficit fiscal desde 2017 a 2020, cifra muy similar al período previo. No logró desmarcarse del perverso círculo: gasto, déficit, endeudamiento, intereses que se ha tornado insostenible y presiona por nuevos impuestos.

La pandemia “permitió” renegociar la deuda externa en bonos globales ante la imposibilidad de pagar USD 1,500 millones en intereses durante 2021, lo cual le brindará alivio en los siguientes

4 años durante los cuales no habrá pago de amortización de los cerca de USD 18,000 millones de deuda externa en bonos. Queda pendiente la tarea de replantear qué hacer con la deuda interna. Lo que le falta al hogar para atender los gastos cuando flaquean los ingresos, es lo mismo que el Déficit Fiscal para el Ministerio de Finanzas. El gobierno tiene dos fuentes importantes de ingresos, el tributario y el petrolero. En el primer trimestre de 2021 el resultado fiscal vuelve a mostrar déficit, esta vez por USD 875 millo

PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO: RESULTADO FISCAL ACUMULADO

CIFRAS DEVENGADAS

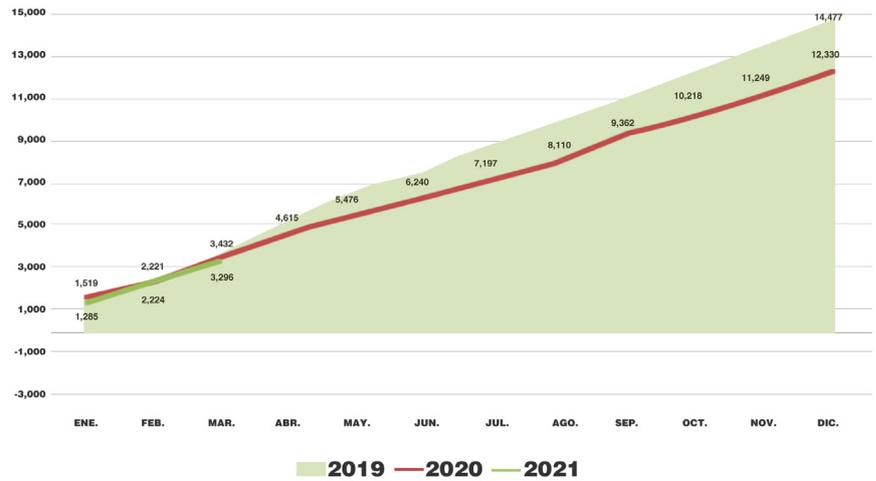


FUENTE: MINISTERIO DE FINANZAS

nes. La primera estimación oficial aspira un 2021 con Déficit fiscal menor a USD 4,000 millones, sin considerar los ofrecimientos de campaña o complejidad de la pandemia que muy probablemente lo vuelva a ubicar sobre USD 5,000 millones que ha sido el promedio de los últimos ocho años. Como consecuencia de la pandemia y la cuarentena se perdieron más de USD 2,000 millones de ingresos por impuestos que no se percibieron en 2020. Debido a la caída en el precio del crudo y reducción de producción petrolera otros USD 1,500 millones no ingresaron al Ministerio de Finanzas que hizo esfuerzos por contraer y diferir gastos.

PGE: IMPUESTOS PERCIBIDOS ACUMULADOS

CIFRAS EN MILLONES DE DÓLARES



FUENTE: MINISTERIO DE FINANZAS

Se espera que la recaudación por impuestos en 2021 supere lo recaudado en 2020, pero siga por debajo del 2019 por algún período de tiempo, a menos que se decida por un incremento de impuestos que será muy complejo en esta época en que no hay claridad del arranque de la reactivación económica. En el caso del ingreso petrolero, a pesar de contar con mejor precio, no se garantiza un incremento sustancial pues hay que atender inversiones que se dejaron de hacer, deudas pendientes y subsidio

de combustibles aún presente y que probablemente termine de corregirse el precio del diésel, del cual se consumen un millón trescientos mil galones anuales.

Las cifras de recaudación de impuestos en marzo dan señales de retorno a la normalidad tributaria, excepto en IVA local que recauda el SRI que es la más clara señal de que continuamos en recesión. En la época electoral fue importante observar el comportamiento del Impuesto a la Salida de Divisas que “captu

rar” la incertidumbre. Para abril y mayo la recaudación de impuesto a la renta sentirá el impacto del -7.8% de caída del PIB en el peor año económico que se tenga registrado desde 1927 por parte del Banco Central del Ecuador. La tarea de reducción del Gasto desde afuera luce más fácil de lo que realmente es. Claramente hay espacio para recortar gastos y sobre todo para evitar mantener gente que no cumple la tarea para la cual ha sido contratada y es un esfuerzo enorme por emprender aunque el resultado no sea tan

sencillo. El programa con el FMI se da por bien servido si la reducción es de al menos medio punto del PIB en los siguientes 5 años. En dólares de hoy cerca de USD 500 millones.

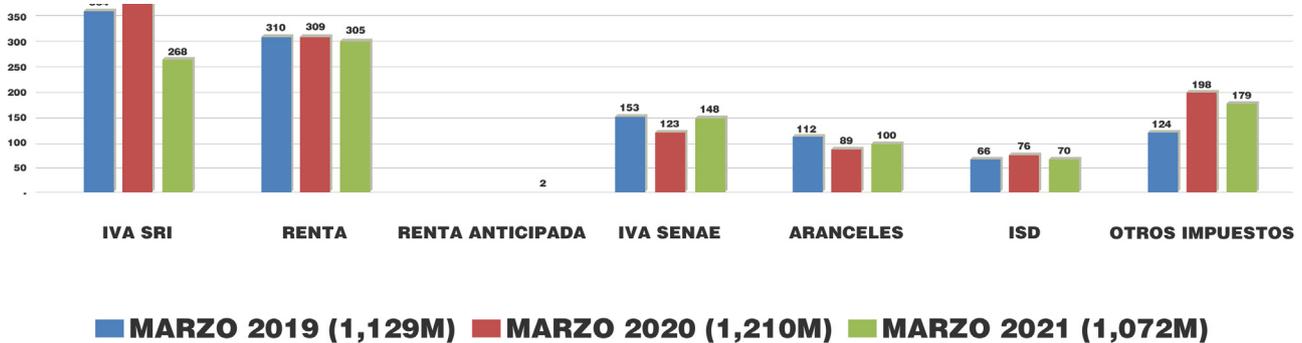
La época de pandemia señaló que teletrabajo y jornadas reducidas podrían servir dentro de las opciones para reducir el gasto en nómina, al tiempo de evitar ajustes inerciales innecesarios. El ajuste deberá alcanzar no solo la función ejecutiva, debería llegar hasta la Seguridad Social que ha pasado sin hacer olas en estos recientes años. Hasta marzo 2021, el gasto de nómina luce bajo y deberá irse corrigiendo en los siguientes meses, incluso bajo lo alcanzado en 2020.

El gasto de inversión y capital (obra pública) con seguridad será mayor en el año actual que el previo, entre otras causas por el registro de algunos gastos que no pudieron darse en 2020 y deben ser atendidos este año presionando por financiamiento bruto que con seguridad superará los USD 10,000 millones, entre otras cosas, para pagar amortización de deudas y pasivos y cubrir el déficit fiscal. La deuda se incrementará en 2021 sobre los USD 5,000 millones y no es muy claro aún de dónde provendrá, pero empezará a incrementar el gasto por intereses y la necesidad de subir impuestos se irá incrementando. Las transferencias corrientes, en especial aquella vinculada con el 40% que asume el

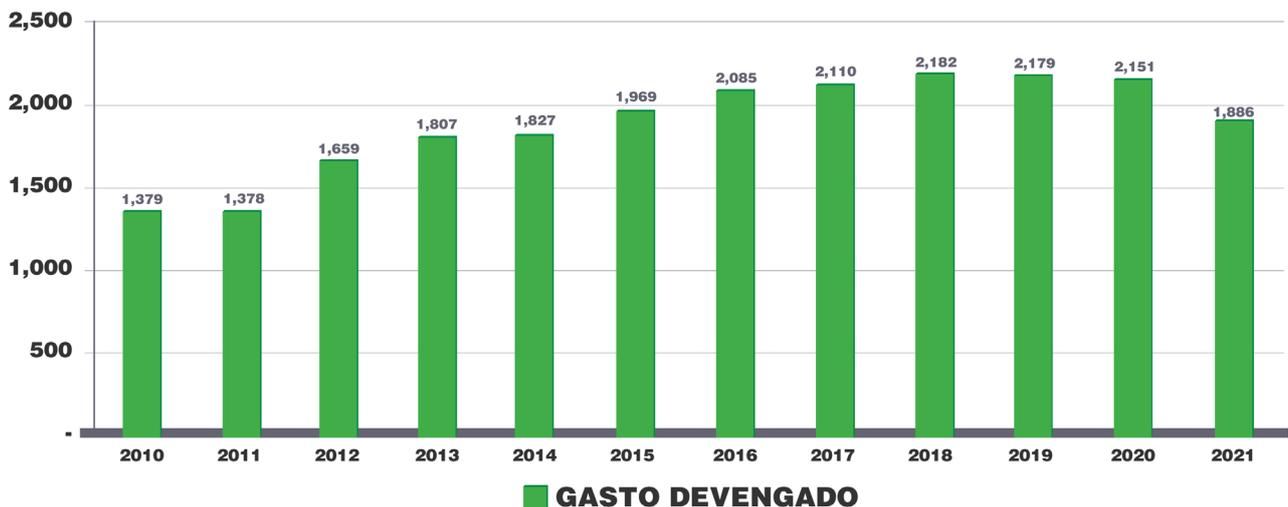
estado por la jubilación en el IESS crece mucho más rápido que la economía y es motivo de insostenibilidad fiscal que el gobierno que arranca deberá enfrentar.

En el arranque se recibe un país con mejor información que permitirá no perder tiempo en diagnósticos, que debe tomar decisiones urgentes en campos de producción petrolera, acuerdo con el FMI, prepararse para cortar "grasa" y un sector privado que está a la espera, que sea notorio para el gobernante, que debe contarle como un aliado para acelerar el ritmo del crecimiento económico y reestablecer los niveles de empleo que permita salir a más personas de la pobreza. Al menos quedó la mesa.

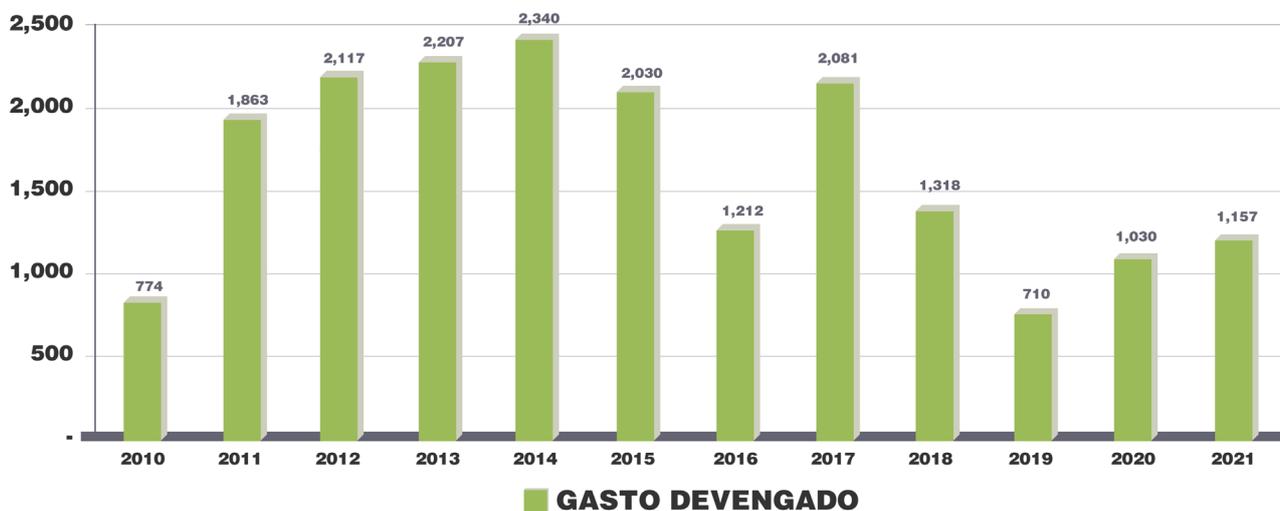
PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO: INGRESOS PERSIBIDOS POR IMPUESTOS
CIFRAS EN MILLONES DE DÓLARES



PGE A MARZO DE CADA AÑO: GASTO DE PERSONAL
CIFRAS EN MILLONES DE DÓLARES



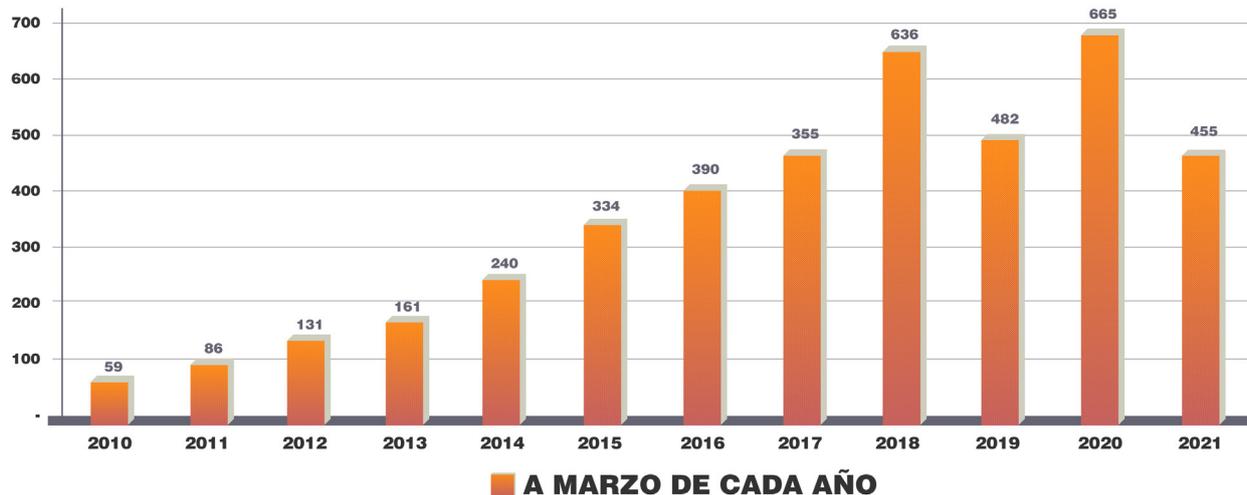
PGE A MARZO DE CADA AÑO: GASTO DE INVERSIÓN Y CAPITAL CIFRAS EN MILLONES DE DÓLARES



PGE A MARZO DE CADA AÑO: GASTO POR TRANSFERENCIAS CORRIENTES CIFRAS EN MILLONES DE DÓLARES



GASTOS FINANCIEROS DEL PGE CIFRAS DEVENGADAS EN MILLONES DE DÓLARES





■ “Los terminales portuarios privados han venido realizando inversiones en la seguridad de las instalaciones y la carga”

Sergio Murillo Bustamante, presidente de ASOTEP

Un elemento importante de la cadena de valor son los terminales portuarios, que viene teniendo un papel importante en mantener en actividad permanente la actividad exportadora e importadora del país. Para analizar la evolución tenida en los últimos doce meses y sus proyecciones para el corto y mediano plazo, entrevistamos al presidente de la Asociación de Terminales Portuarios Privados del Ecuador (Asotep). En medio de la pandemia del COVID-19 y todos los esfuerzos que hicieron los terminales portuarios para mantener abiertos los puertos y continuar con las exportaciones; **¿cómo cerró el 2020 con relación al 2019 en términos de carga exportada e importada y de movimiento de contenedores?**

2020, año de la pandemia, del flujo de carga movilizados por nuestros asociados, en términos de TEUS hubo una disminución del 10%; en TM la disminución fue de un 3%. Si bien se observa una disminución en el número de naves del 16%, se debe a que las líneas navieras ingresaron con naves de mayor tamaño lo que les permite una capacidad de carga mayor;

nuestros asociados en el año 2020 atendieron las naves de mayor tamaño que ingresaron a la ciudad.

Lo movilizado por nuestros terminales se observa en el siguiente cuadro:

Datos de enero a diciembre (2020)

TERMINAL	2020			2019		
	No. Naves	Total TEUS	Total Tons	No. Naves	Total TEUS	Total Tons
TPG	273	781.397	6.095.654	335	853.372	6.505.492
BANANAPUERTO	214	314.085	2.135.639	251	320.145	2.132.753
FERTISA	180	35.620	1.476.065	208	86.342	1.298.755
QC TERMINALES	56	0	186.563	60	0	209.218
TPI	2	0	12.365	9	0	54.903
% PARTICIPACIÓN NACIONAL	28%	48%	45%	30%	54%	45%
% VARIACIÓN 2020 VS 2019	-16%	-10%	-3%			
TOTAL NACIONAL	2.569	2.379.061	22.178.076	2.883	2.327.355	22.805.879

FUENTE: DATOS PRELIMINARES ENE-DICIEMBRE, TEUS INCLuye TRANSITO Y TRASBORDO

Con todo lo sucedido durante la pandemia, ¿estima que la digitalización al cien por ciento será factible en el mediano plazo en lo que se refiere a la documentación que se maneja en los terminales portuarios?

Considero que sí. La digitalización en los cuatro primeros meses de 2020 avanzó más que en los últimos cuatro años, no solo por la inversión realizada por los terminales portuarios privados, que desde años atrás venía invirtiendo en tecnología.

La crisis sanitaria forzó el uso de herramientas tecnológicas, que se habían desarrollado con anterioridad; quienes antes se resistían tuvieron que adaptarse para no detener sus actividades. Los procesos digitales no tienen retroceso, al contrario, estos alcanzarán un mayor nivel de implementación, nuestros asociados han desarrollado un sinnúmero de aplicaciones previo a la pandemia y son:

• **PROCESOS DIGITALES PARA CLIENTES Y USUARIOS DEL TERMINAL.**

- Facturación en línea.
- Ponchado electrónico (registro de datos de transporte y transportistas para retiro de carga de importación).
- DRES electrónico (retiro de carga de importación, cero papeles).
- DISV en la página web (registro de datos para el ingreso de la carga de exportación).
- Sistema de turnos Consolidaciones.
- Sistema de turnos Depot.
- Tarja electrónica FCL y LCL.
- Enrolamiento/registro de transportista.
- AISV electrónico (documento que permite ingresar vehículos o unidades de carga).
- EIR electrónico (Equipment Interchange Receipt, entrega de contenedores vacíos al transportista/exportador).
- Visualización de inventarios y reportes en línea de movimiento a través de página web.
- Servicio de Chat en línea.
- Agendamiento de citas / Sistemas de turnos de despacho carga importación.
- Programación inspección antinarcóticos.
- APP Transportistas (notificaciones en línea de estado ingreso al terminal).
- Agencia bancaria (en terminal).

• **Herramientas para LÍNEAS NAVIERAS.**

- Consulta de listas de embarque de cada nave.
- Registro de números de reserva.
- Integración a TradeLens (plataforma de las líneas navieras, permite acceso en tiempo real a los datos de envío y documentos de embarque, los clientes pueden hacer seguimiento a sus contenedores).
- Consulta de temperaturas de contenedores refrigerados.
- CAS – carta de salida.



• **OTROS SERVICIOS EN LÍNEA,**

- Proforma de servicios.
- Tráfico de naves.
- Programación de despacho de importación / Ubicación de inventario.
- Movimientos de ingreso y salida de carga.
- Solicitudes de crédito.
- Consulta de cupos.
- Estado de choferes.
- Listado de aforos.
- Programa de apertura.

En este año, 2021, se ha implementado:

- La App **“TPG Móvil”** que fortalece la gestión para uno de los sectores fundamentales del comercio exterior, como es el de los transportistas terrestres, tienen asistencia telefónica directa 24/7, información actualizada sobre la carga de importación, sistema de notificación de tránsito y operación portuaria, verificación de turnos, entre otros.
- El **“CHATBOT Naportec”**, una herramienta interactiva e inteligente donde los clientes de forma rápida y electrónica podrá realizar sus preguntas frecuentes de trámites de importación, exportación y crédito y cobranzas, así como solicitar requisitos y facturaciones.

Se ha hecho mucha noticia con el tema de llegadas de buques tipo post-panamax (más de 10.000 TEU's) ocasionado por un mayor calado tanto en el canal marítimo como en el canal fluvial. ¿Será una constante la llegada de este tipo de embarcaciones en el futuro inmediato?

El arribo de las naves en mención se ha venido dando desde antes del dragado, con tasas muy poco eficientes de utilización de barco y, luego del dragado, siguen arribando, pero con una tasa mucho más alta de uso del buque. Se debe tener claro que, si bien, el Canal Fluvial será dragado, su tránsito nunca ha sido ni será para este tipo de embarcaciones, contrario a lo que sucede en el Canal Marítimo.

En paralelo nuestros asociados, los terminales de contenedores, profundizaron sus frentes de atraque en niveles mayores a los del canal marítimo. Siendo los únicos de la ciudad de Guayaquil que han recibido buques con calados entre 11 y 12,30 metros, con esloras de hasta 369 metros y de hasta 151.000 Toneladas de Registro Bruto (TRB), debido a que sus muelles e infraestructura

pueden soportar los portacontenedores de grandes dimensiones que transitan en la región.

Por ejemplo, en cifras globales, en el canal de acceso al puerto marítimo de Guayaquil, del total de naves operadas en 2019 el máximo calado de naves era de 9,75 a 10,50 metros. Con el dragado de profundización, en 2020 el 24% de las naves ingresó con calados superiores a 9,75 metros hasta 12,30 metros, y respecto a la longitud (eslora de las naves) en 2019, el 4% de naves tenían esloras mayores a 300 metros, mientras que en el 2020 se incrementó en un 9% la operación con buques de 300 metros hasta 369 metros.

El TPG, puerto privado asociado a Asotep, por su infraestructura es el terminal que ha operado las naves de mayor tamaño que han ingresado a la ciudad. El 57% de las naves operaron con calados mayores a 9,75 y hasta 12,30 metros; y el 34% de las naves tienen esloras superiores a los 300 y hasta 369 metros y el porte de sus naves es de hasta 151.000 TRB (toneladas de registro bruto).

Definitivamente en los siguientes años estos indicadores aumentarán, y si, será una constante la llegada de los buques post panamax, lo que trae beneficios a exportadores e importadores.

En la memoria publicada en octubre de 2020, ASOTEP indica que las inversiones proyectadas entre lo que quedaba del 2020 y el 2021 son de USD35 millones. ¿Hacia dónde o qué destino tienen estas nuevas inversiones y cuál es la meta por lograr?

Las proyecciones de inversión varían para algunos de nuestros asociados, hay inversiones inmediatas, para 2021, otros proyectan inversiones entre 2021 – 2023, y un tercero entre 2021-2025; como detallamos a continuación:

TERMINALES PORTUARIOS ASOCIADOS A ASOTEP	INVERSIONES PROYECTADAS EN TERMINALES PORTUARIOS	NOTAS
FERTIGRAN/INARPI	\$10.000.000	EL GRUPO SAAM TIENE PREVISTO INVERTIR EN 2021 APROXIMADAMENTE \$17 MILLONES USD , DE LOS CUALES: 1.- TGP: \$10.000.000 CORRESPONDEN A INVERSIONES EN EL TERMINAL (1 GRÚA GRANTRY/SUPER POST) 2.- SAAM: \$7.000.000 EN 2 REMOLCADORES 70 TON DE BOLLARD PULL/TBP.
BANANAPUERTO/ NAPORTEC	\$23.626.846	INVERSIÓN ESTIMADA PARA EL 2021-2023
FERTISA	\$30.000.000	FERTISA PROYECCIÓN DE INVERSIONES 2021-2025 EN FUNCIÓN DE LA DEMANADA.
QCT	\$2.700.000	INVERSIÓN ESTIMADA PARA EL 2021
TOTAL	\$66.326.846	

Un elemento que se está volviendo parte de la conversación diaria es la sostenibilidad del negocio y dentro de ello, certificaciones como la de carbono neutro. ¿Ven factible que antes de terminar el lustro, todos sus asociados con este tipo de certificación?

Totalmente factible, la reducción de las emisiones forma parte de los planes ambientales de nuestros asociados, Naportec tiene previsto alcanzar la certificación para el año 2025 y TPG/SAAM hasta el 2030.

Los terminales portuarios privados, hasta donde se sabe, tienen como pilar fundamental a las exportaciones de banano. ¿Es muy dependiente la actividad de los terminales portuarios de la exportación de banano o están surgiendo nuevos productos que reduzcan la dependencia de esta fruta?

No solo los terminales portuarios privados, salvo Manta y Esmeraldas que no llegan entre ambos al 10% del tonelaje nacional, todo el sistema portuario nacional depende del banano, que se lleva aproximadamente el 60% del volumen de carga que mueve el país; la diferencia del 40% de productos exportables la componen el camarón, atún y pescado, cacao y elaborados, café y elaborados y los no tradicionales.

Efectivamente si han surgido nuevos productos exportables, aguacate, pitahaya, más derivados de cacao, madera teca, guineo orito, jengibre, concentrados de jugos, y diversidad de productos de la cadena alimenticia, para industria y vestimenta, que estando en etapa inicial y de crecimiento, aún no llegan al nivel de un producto maduro en volumen como es el banano; según Fedexpor, el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea firmado hace más de 4 años ha permitido que se exporten 250 nuevos productos hacia ese bloque comercial, esperamos que estos logren consolidarse en el mediano plazo, lo que impulsará a la cadena de servicios y a los puertos.



¿Hasta qué punto, la actividad minera ayudará a incrementar la operación portuaria? ¿Hay la suficiente infraestructura para afrontar este tipo de operación?

Si bien es cierto, el aumento en las exportaciones mineras va a exigir una mayor oferta de servicios portuarios, hoy en día la tecnología en las operaciones portuarias permite que el manejo de este tipo de productos (embarque / descarga /almacenamiento) se realice de manera eficiente y con los más altos estándares ambientales.

Un problema que afecta la operación en los puertos es el tema del contagio de la carga, especialmente de banano, de drogas o de sustancias sujetas a fiscalización. Dentro de las nuevas inversiones proyectadas, ¿hay un rubro dedicado a este tema o se limitarán a una mayor colaboración con la Policía Nacional?

Los terminales portuarios privados ya han venido realizando inversiones importantes en la seguridad de las instalaciones y la carga, que, comparadas a otros puertos del mundo, son relativamente mayores por la situación de inseguridad del país. La seguridad es competencia estatal y como tal, debe ser provista por el Estado, tanto en recursos de infraestructura como de operación, sobretodo en esta última, por lo delicado y peligroso que conlleva el tema del tráfico de drogas. Los terminales portuarios privados de ASOTEP llevan de manera oficial colaborando con la autoridad policial por más de 15 años en convenios formales estructurados para dicho efecto.

Desde el año 2004, los terminales asociados de Asotep que manejan carga de exportación y contenerizada, han suscrito CONVENIOS con el MINISTERIO DE GOBIERNO -POLICIA NACIONAL-DIRECCIÓN NACIONAL ANTINARCÓTICOS, para el control antidrogas.

Las terminales marítimas **renovaron la suscripción de los convenios** el 22 de marzo de 2019.

El convenio de cooperación es para proveer a la Policía Antinarcóticos de forma directa la infraestructura, instalaciones y facilidades, para su trabajo y control de inspección en cada terminal, tienen áreas de oficina, bienes muebles; útiles de oficina, áreas de vivienda para permanencia y convivencia en el terminal, con la respectiva cobertura de costos de alimentación, servicios básicos, además de salud veterinaria para los canes, mantenimiento y facilidad de movilización para los elementos de Policía Antinarcóticos, etc..

En paralelo cumplimos con otras normas internacionales y programas de implementación de medidas de seguridad y control cuyos protocolos están establecidos en:

1. Container Security Initiative – CSI que es liderado por el Bureau of Customs and Border Protection - CBP.
2. La Asociación Aduanero-Comercial contra el Terrorismo C-TPAT.
3. La Coalición Empresarial contra el Contrabando – BASC.
4. El Programa de Iniciativas para Supercarrieros – SCIP, al igual que el Land Border Carrier Initiative Program (LBCIP), el Supercarrirer Initiative Program (SCIP) se deriva del Carrier Initiative Program (CIP).
5. La Ley de Seguridad de la Salud Pública y Preparación y respuestas ante el Bioterrorismo. FDA (Food and Drug Administration).

En este momento se está hablando mucho de una nueva ola de contagio en Europa. Los puertos del Pacífico de los Estados Unidos de América aún siguen con problemas de operación debido al COVID-19. ¿Hay posibilidad de qué se produzca congestión en los puertos que impliquen atrasos o es una situación que de darse pueda superarse rápidamente?

En nuestras terminales no tenemos ese tipo de problemas. Por la configuración de los servicios

navieros y de la estructura de productos exportables e importables de nuestro país, la posibilidad de una congestión es remota. Como menciona en la pregunta, la congestión está en puertos con una alta concentración de comercio con Asia (China principalmente), como lo son los puertos de origen chino y los puertos norteamericanos de la costa oeste.

Un punto importante es que los puertos son un elemento de desarrollo social importante para la zona donde se instalan, como generador de empleo, de negocios complementarios, de infraestructura urbanística, tanto en movilidad como habitacional. ¿Existen proyectos en este sentido con la alianza del sector público que brinden y mejoren las condiciones de vida de los habitantes que están en la zona influencia de los puertos?

Los puertos privados se construyeron en zonas poco desarrolladas en las periferias de Guayaquil, el alto nivel de inversiones atrajo el asentamiento de un mayor número poblacional, han desarrollado proyectos sociales, como:

- TPG, proyecto “Isla de Emprendedores”, programas de emprendimientos, microcréditos. Apoyo a los niños de la zona, capacitaciones, etc.
- QC Terminales Ecuador, apoya a las juntas de vecinos y pequeñas escuelas en el “Guasmo Sur”, participando además en los planes de seguridad ciudadana y de ayuda mutua.
- Fundación Dale, es parte del grupo DOLE, al igual que nuestro asociado Naportec; el alcance social que desarrollan llega a las zonas de las fincas propias de la empresa como de productores independientes, así como en las áreas aledañas del Terminal Portuario Bananapuerto en la Isla Trinitaria. Sus tres ejes principales de trabajo son: Salud, Educación y Proyección Comunitaria. Adicionalmente, han implementado un programa de cooperación con la Cámara de Transporte Pe-

sado de Guayaquil (Catrapeg) en beneficio de los choferes y sus familias, a nivel de salud se levantarán fichas médicas para la realización de exámenes de laboratorio y exámenes PSA, Optometría y jornadas de salud para la atención en medicina general, así como atención especializada para aquellos pacientes a los que se detecten casos críticos; y, en capacitación los cursos a dictarse son desarrollo humano, marketing y desarrollo de negocios, cocina, pastelería, higiene, manipulación y conservación de alimentos.

- En el ámbito del sector Fertisa, estamos desarrollando, en coordinación con la Fundación Wong, un plan de participación comunitaria que busca generar actividades económicas relacionadas con la actividad portuaria o de forma independiente. Se prestará especial atención a un programa de emprendimiento para mujeres del sector. Adicionalmente, estamos conscientes que gracias a la actividad portuaria que desarrollamos en las zonas cercanas a nuestras terminales se ha generado mayor dinamismo comercial y de servicios, hay un sinnúmero de emprendimientos, pequeños negocios familiares, pymes y grandes empresas comerciales que han instalado sus sucursales en la zona. Desde hace algunos años impulsamos en coordinación con Naportec, Inarpi y el Municipio de Guayaquil la mejora de los accesos viales a varias de nuestras terminales portuarias, una de ellas es ampliación de las vías de acceso en la Zona Portuaria de la Isla Trinitaria, en breve será realidad la construcción de un “PASO ELEVADO” y “PASO PEATONAL”, el concurso público para la construcción de esta obra ha sido convocado en el presente mes de abril.





■ El accidente de un buque portacontenedores en el Canal de Suez es el peor de los casos para el comercio mundial.

En una nota publicada en el blog [Theconversation.com](https://www.theconversation.com), tres analistas reflexionan sobre el último percance en el Canal de Suez, al quedarse encallado un buque de la clase Post Panamax y que provocó el bloqueo al paso de una centena de buques.

() Rory Hopcraft (Investigador industrial, Universidad de Plymouth).*

() Kevin Jones (Decano Ejecutivo, Facultad de Ciencias e Ingeniería, Universidad de Plymouth).*

() Kimberly Tam (Profesora de Ciberseguridad, Universidad de Plymouth)*

Se estima que el 90% del comercio mundial se transporta por mar. Como consumidores, rara vez pensamos mucho en cómo las cosas que compramos se abren camino por el planeta y llegan a nuestros hogares. Es decir, hasta que un incidente como la reciente varada de un enorme buque portacontenedores, el Ever Given, en el Canal de Suez, expone las debilidades de este sistema global.

Se ha culpado a los fuertes vientos por el portacontenedores que bloqueó el estrecho, que sirve como arteria comercial que conecta el Mediterráneo y el Mar Rojo. Pero con el envío tan dependiente de canales tan estrechos, el potencial de estos incidentes está siempre presente. Como investigadores de la seguridad marítima, a menudo simulamos incidentes como la puesta a tierra de Ever Given para comprender las probables consecuencias a corto y largo plazo.

De hecho, el evento reciente es casi idéntico a algo que hemos estado discutiendo durante el último mes, ya que representa un escenario casi en el peor de los casos para el Canal de Suez y para los efectos en cadena en el comercio mundial.

El Canal de Suez es la puerta de entrada para el movimiento de mercancías entre Europa y Asia, y fue responsable del tránsito de más de 19.000 barcos en 2019, lo que equivale a casi 1.250

millones de toneladas de carga. Se cree que esto representa alrededor del 13% del comercio mundial, por lo que es probable que cualquier bloqueo tenga un impacto significativo.

La Autoridad del Canal de Suez comenzó a expandir el estrecho en 2014 para aumentar su capacidad diaria de 49 buques en la actualidad a 97 para 2023. Esto da una indicación de cuántos buques probablemente se verán afectados por la situación actual. Hay informes de que el incidente detuvo el paso de diez petroleros de crudo que transportaban 13 millones de barriles de petróleo en ese momento, y que a cualquier barco desviado se le agregarán 15 días a su viaje.

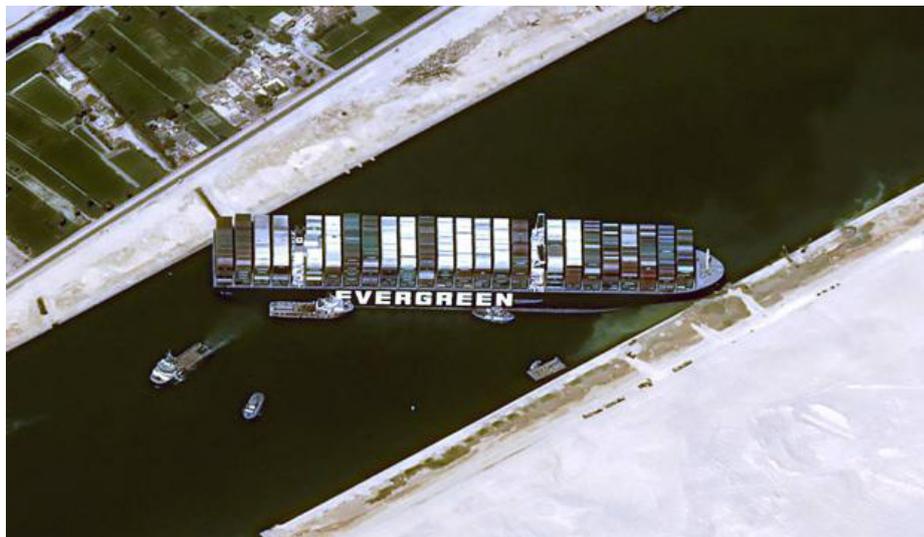
La gravedad del incidente se debe a las dimensiones de los buques que utilizan el canal. El Ever Given tiene 400 metros de largo, 59 metros en su punto más ancho y 16 metros de profundidad por debajo de la línea de flotación. Esto lo convierte en uno de los portacontenedores más grandes del mundo, capaz de transportar más de 18.000 contenedores. Dependiendo de la severidad de la varada, el rescate y reflojamiento de este tipo de barco es una operación compleja, que requiere equipo especializado y potencialmente mucho tiempo.

Si bien se desconoce el número exacto de buques portacontenedores de este tamaño que transitan por el canal, los buques portacontenedores representan casi un tercio de todo el tráfico del canal. Su profundidad y circunferencia dificultan la navegación dentro del canal.

Cuando operan dentro de márgenes tan estrechos, los barcos de este tamaño deben mantener una cierta velocidad para mantener su gobierno efectivo. Con capacidad para transportar más

de 150.000 toneladas de carga, estos barcos no pueden detenerse de repente. Si algo sale mal, las tripulaciones tienen muy poco tiempo para reaccionar antes de que el barco encalle.

Esto hace que un bloqueo de este tipo sea casi inevitable, sobre todo teniendo en cuenta que la eslora de estos barcos supera con creces el ancho del canal. Pero lo que hace que este incidente sea particularmente perturbador es la ubicación de la conexión a tierra. Desde que se expandió el canal, el extremo mediterráneo del Canal ahora tiene dos canales para que los barcos tomen, lo que permite un tránsito sin problemas incluso si un canal está bloqueado.



Pero, en su ubicación actual en el extremo del Canal de Suez, el Ever Given está bloqueando el único canal por el que pueden pasar los barcos. A medida que los barcos viajan a través de los 193 km de canal en convoyes con espacios programados estrictamente, los barcos que lideran estos grupos pueden bloquear el canal de esta manera, creando una acumulación de barcos incluso colisiones. No está claro si los productos que se retrasan son urgentes (por ejemplo: medicamentos o alimentos), pero comprender qué efectos tienen estos incidentes en el comercio puede ayudarnos a anticiparnos a soluciones eficaces.

¿Pudo haber sido peor?

También nos interesa saber qué otros factores pueden influir en un evento como este. Un elemento es la época del año. Tradicionalmente, en el período previo a la Navidad, octubre y noviembre son tiempos de gran actividad para el comercio marítimo. Una interrupción en la cadena de suministro global durante este período tendría un impacto mucho mayor y podría coincidir con condiciones climáticas difíciles que agravarían las cosas, como la niebla que reduce la visibilidad.

Otro elemento es el desnivel de las orillas del canal. Si el incidente hubiera ocurrido solo a unos kilómetros hacia el puerto

Si bien no es idéntico al escenario de mesa de nuestro equipo, el último incidente resalta que a medida que los barcos se vuelven más grandes y más complicados, su dependencia de rutas de envío estrechas construidas en una época anterior parece cada vez más arriesgado. El bloqueo de hoy tendrá implicaciones limitadas a largo plazo, pero incidentes como este podrían desencadenarse maliciosamente, causando impactos específicos o generalizados en el comercio global y local. Necesitamos ser más conscientes de estas debilidades a medida que nuestro mundo se vuelve más conectado.



■ El Fusarium R4T preocupa a Europa.

Un 98% del banano que llega a Alemania procede de América Latina.

Los temores que provoca el Fusarium RT4 no sólo preocupan a los productores de los países donde se ha presentado, ni a los productores de los países latinoamericanos, sino que alcanzan también a los grandes países consumidores, como es el caso de Alemania. Así lo evidencia el artículo “La espada de Damocles sobre Alemania”: ahora está en juego el futuro del plátano, firmado por Michael Gassmann y publicado en la página electrónica welt.

Después de más de un siglo de comercio internacional de banano que está estimado en USD40 mil millones, este producto asegura cientos de miles de puestos de trabajo en los países consumidores, en Alemania es la segunda fruta más popular después de la manzana y tiene un promedio de consumo por habitantes de 11 kilos.

CONSUMO PER CÁPITA EN ALEMANIA
EN KILOGRAMO/HABITANTE



El camino del Fusarium RT4

Este patógeno apareció por primera vez en Taiwán hace más de un cuarto siglo y desde ese momento se ha extendido con mucha velocidad, primero en Asia y posteriormente en Australia. Años más tarde apareció en África y Pakistán, para en el 2019 hacer su presencia en la zona atlántica de Colombia.

Al momento de hacer esta nota, la autoridad sanitaria de Perú ha confirmado la presencia de esta enfermedad en una región de Piura, al norte del Perú. Todo esto ha puesto en alerta a las autoridades ecuatorianas. Esto implica que ahora el foco de la atención está dirigido hacia América del Sur, que concentra el 45% de la exportación mundial de banano y la zona de más crecimiento de producción. Sólo el Ecuador tienen el 33% de la venta mundial de la fruta. El artículo aclara que el desarrollo de variedades de banano resistentes a este patógeno llevará años. El *Fusarium oxysporum* f. Sp. Cubense debilita el sistema vascular de la planta y evita que absorba agua y nutrientes.

“Prácticamente muere de sed desde dentro”. Añade la nota que “si ocurre, los expertos aconsejan sacar todas las plantas alrededor del área infectada y tomar estrictas medidas de cuarentena. Incluso un trozo de tierra infectada en las botas de los agricultores puede esparcir las esporas ampliamente, al igual que una inundación o los animales”.

Ampliando la parte técnica, el autor expresa en el artículo: “El patógeno tiene un trabajo fácil porque todas sus plantas objetivo comparten los mismos genes. Las flores masculinas de la planta son estériles, las femeninas forman frutos sin haber sido fertilizadas previamente. La variedad cavendish se reproduce asexualmente por retoño. Esto significa que cada planta de esta variedad se corresponde genéticamente con todas las demás, independiente del continente en que se encuentre”. Además, pone de manifiesto lo expresado por el científico holandés Gert Kema: “Lo peor llega a lo peor: cuando los clones de plantas y los clones de patógenos se encuentran”.

Por ello, Ursula Schockemöle, experta en frutas de la empresa de seguimiento del mercado AMI, expresó a Gassmann que esta enfermedad es “una espada de Damocles sobre el mercado alemán”.



El autor del artículo puntualiza que por el momento no hay forma de eliminar las esporas y que tampoco se puede tratar con agentes químicos por lo que este patógeno puede permanecer en el suelo durante tres o cuatro décadas.

Pero en esta lucha por evitar la presencia del *Fusarium* RT4 en la zona latinoamericana, una luz de esperanza apareció semanas atrás, cuando el investigador australiano James Dale, logró desarrollar bananos genéticamente modificados de la variedad cavendish, resistente a este patógeno.

El siguiente paso es intentar encontrar una variedad resistente no modificada genéticamente. “La frutícola estadounidense Fresh Del Monte quiere participar en la financiación del proyecto de investigación multimillonario a través de su filial suiza”, destaca el artículo. Por ello Kema, ha indicado que en la Universidad de Wageningen también se ha avanzado en la investigación para combatir eficazmente a este hongo, tanto así que en septiembre del año pasado, según el artículo, un equipo holandés-indonesio dirigido por este científico informó “que se habían aclarado las conexiones genéticas para la resistencia al hongo mortal en otra variedad de banano, *musa acuminata*”.

■ El patógeno y el consumidor alemán

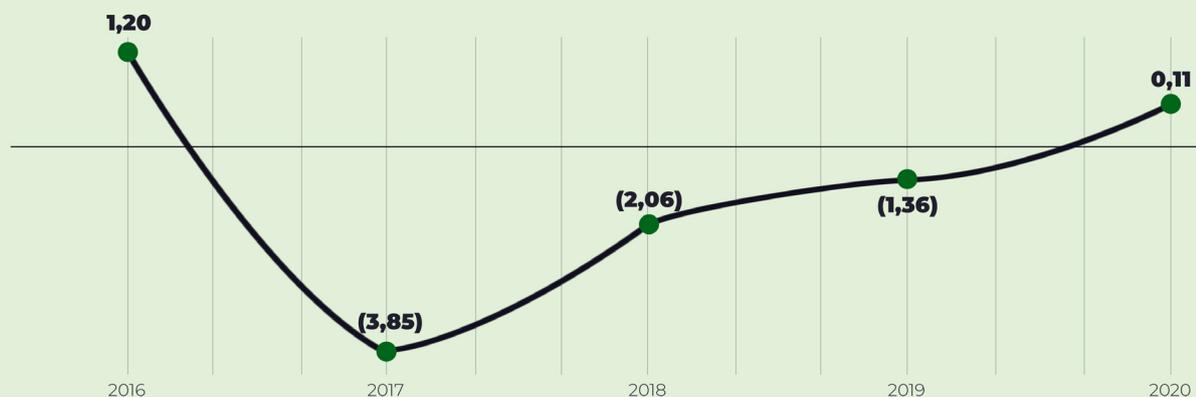
La preocupación de los consumidores es que el patógeno ataca la variedad cavendish que representa el noventa y cinco por ciento comercio mundial y el noventa y nueve por ciento de las compras de la fruta que hace anualmente Alemania. Un punto que el autor sostiene es que a pesar de la amenaza latente del Fusarium, los precios al consumidor en Alemania se han mantenido estables. Según datos de la investigadora GfK, el consumidor de este país paga una media de 1,90€ (USD2,26) por kilo de banano orgánico y entre 1,30€ y 1,40€ (USD1,54 y USD1,66) por el kilo de banano convencional.

Los datos de la Oficina Federal de Estadísticas de Alemania implican que, durante el año de la pandemia, hubo un leve crecimiento en el precio que paga el consumidor alemán.

El autor señala tres razones por la cual, a su criterio, los precios actualmente apenas cambian:

- **Los productores latinoamericanos** tienen la propagación de la enfermedad de las plantas relativamente bien controlada.
- **El banano es uno de los productos ancla en el comercio minorista.** Cada consumidor conoce los precios y los compara. El umbral de inhibición para subir los precios es correspondientemente alto.
- **El plazo de los contratos entre cadenas de supermercados y proveedores se ha ampliado.** Mientras que los contratos trimestrales solían ser la norma, ahora los períodos de medio año o un año completo no son una excepción.

EVOLUCIÓN ANUAL DE LOS PRECIOS DE BANANO EN %



FUENTE: Oficina Federal de Estadísticas

La importancia de América Latina

Lo que pase con el Fusarium en América Latina es crucial para el mercado alemán. Según la Oficina Federal de Estadísticas de Alemania, en el 2020, este país importó 1'264.124 toneladas, de las cuales, el 98% proviene de América Latina, y de estos, el 77% llega desde el Ecuador, Colombia y Costa Rica.





■ “La tendencia mundial va a la electrificación sostenible”.

Gino Pinargote Ramírez, gerente general de GENERA

La producción sostenible ya no es una tendencia sino una necesidad para seguir compitiendo en los mercados internacionales. En este escenario, el cambio de una producción basada en combustibles fósiles a una forma más limpia, se está incrementando en el mundo. Al respecto, BANANOTAS entrevistó con el gerente general de GENERA, quien firmó un Convenio con AEBE, para dar asesoría a nuestros socios, sobre los beneficios de una producción más limpia de carbono.

La empresa GENERA firmó el 30 de marzo de este año un convenio con AEBE. **¿Se encuentra este Convenio dentro del objetivo del cambio de la matriz energética, un plan que inició durante el Gobierno pasado,**

pero que parece que en el actual no ha tenido el impulso necesario? Este Convenio es un símbolo de compromiso con el bananero ecuatoriano; fortaleceremos la promoción y conocimiento del productor bananero para la inversión en los sistemas fotovoltaicos para que puedan gozar de los beneficios totales en el ejercicio de sus actividades. La empresa privada debe tener la iniciativa en paralelo a lo que los Gobiernos de turno hagan y el principal motor a la transición energética del país es la sostenibilidad de las actividades y la necesaria competitividad, lo que ambas en conjunto dan como resultado rentabilidad. **¿Qué es lo que hace diferente a este proceso y plan de cambio de matriz energética con relación a otros intentos de producción más limpia?**

Existen varios vectores para una transición energética real y uno de ellos es la energía solar. El cambio radica dejar en el obsoleto los recursos contaminantes y finitos como los derivados del carbón y combustible fósil; el sol tiene aproximadamente 4.603 miles de millones de años y actualmente ya contamos con tecnologías para aprovechar este recurso ilimitado. Por cada minuto que utilizamos los sistemas fotovoltaicos instalados en un plantación de banano habrá menos CO2 que dejará de emitirse de manera real y efectiva a los ecosistemas, evitando así seguir contribuyendo al calentamiento global del planeta y con ello el productor bananero monetiza realmente sus esfuerzos siendo más rentable, reduciendo costos que sin duda es una inyección inmediata de uno de los beneficios integrales de la incorporación de estos sistemas a los esquemas de producción de banano.

Cada día estamos viendo que países industrializados que son sedes de grandes corporaciones petroleras cada día se embarcan más en este concepto. **¿Llegará el momento en que tengamos una producción cero carbono de manera real?**

Pasará y es ahora cuando estamos en construcción de esa realidad. La ruta hacia la neutralidad en emisiones de carbono no se trata de una revolución que sucede fugazmente de un momento a otro; ésta consiste en una evolución planificada donde paulatinamente los sectores productivos del país van alineando sus estrategias de sostenibilidad para alcanzarla.

Cuando se piensa en esta situación, los que asumen este reto son los países ricos o los que se dicen del primer mundo. **¿Habrá sacrificados en alcanzar el objetivo de reducir significativamente la emisión de gases?**

Los grandes sacrificados serán los derivados del petróleo, porque dejarán de ser protagonista de la matriz energética. La corriente del mundo tiende a la electrificación sostenible y dejar a un lado las fuentes contaminantes.

Tenemos dos realidades respecto a los países del primer mundo; que son los que más emisiones de CO2 emiten y los que contribuyen con mayor cantidad de potencia instalada de proyectos de energías renovables (y continuarán incrementando). Quisiera hacer énfasis en que todos los países formamos parte de un mismo planeta tierra, en donde las emisiones de CO2 tienen repercusiones a nivel global. No existen proyectos chicos ni grandes, cada proyecto tiene su aporte.

Una pregunta directa. ¿Está el Ecuador como país preparado para ir hacia este objetivo, esto es, hay la tecnología y el recurso humano para hacerlo?

Ecuador lo que más tiene es recursos, gozamos de una localización geográfica predilecta. Hablando puntualmente de la energía solar estamos en el epicentro del mundo, lo que nos permite recibir una radiación solar constante y directa durante todo el año. Las tecnologías de aprovechamiento solar están muy maduras y listas para ser aprovechadas, desde altos niveles de eficiencia hasta monitorear en tiempo real la producción desde nuestros celulares. Sobre capital humano en nuestra compañía damos testimonio de que en el Ecuador contamos con conocimientos y capacidad de técnica para abordar estos proyectos. De manera directa respondemos: Apostamos por el Ecuador, sus multirecursos naturales y sobre todo en quienes lo conformamos: el capital humano.

Entrando en el campo del banano. La mayor parte de las bombas funcionan con combustibles fósiles. Haciendo un ejercicio con una finca de tipo de 30 hectáreas y una productividad de 1.800 cajas hectáreas/año, **¿cuál sería en números el beneficio de pasar a una generación sin combustibles sólidos?**

Si te refieres al campo económico, efectivamente el uso de fuente ilimitada e inagotable como es el caso de la energía solar, ésta causa un impacto importante en la reducción de costos y está directamente ligada a la competitividad y la rentabilidad para el productor bananero, ya que en la reducción de costos en el rubro de energía eléctrica estará entre un 70 % a 90% según sea el caso.

El paradigma de la inaccesibilidad o lo costoso de integrar sistemas fotovoltaicos a los esquemas de producción quedaron en el pasado ya que en la actualidad existe una regulación que le permite a una empresa o industria generar su propia energía hasta 1 megavatio (MW).

En un momento en que no se está reconociendo en el mercado internacional los esfuerzos de los productores para producir de manera más limpia, **¿es rentable esta opción en el futuro inmediato o esto es necesario para no perder competitividad?**

El futuro del productor agrícola ecuatoriano es que en los mercados internacionales seamos reconocidos como una tierra sostenible. Con la implementación los sistemas solares, la rentabilidad de la inversión se verá reflejada en la reducción de facturación de los gastos derivados de electrificación. Actualmente, los mercados estables y muy maduros están en la necesidad de que su población consuma productos que no vulneren el medio ambiente ni el capital humano de donde provienen los mismos; ya existe la exigencia de la incorporación de energías renovables en sus esquemas

de producción bananero y en este caso está especificado claramente en la Norma de la Certificación Rainforest Alliance, en donde incluso está claramente indicado el plazo para su implementación plena. Por lo tanto, es inminente que, para la accesibilidad a estos mercados, los productores bananeros trabajen con energías renovables por lo que los sistemas fotovoltaicos se tornan sumamente importantes desde todo punto de vista.

En su presentación manifestó que existían incentivos para aplicar este plan de cambio de matriz. **¿Son suficientes estos incentivos o se necesitan otros y con qué alcance?**

Actualmente el productor bananero ya cuenta con incentivos tributarios con un alcance interesante, lo cual permite que los tiempos de recuperación de la inversión sean más acelerados. Adicionalmente, la banca privada está impulsando créditos verdes para este tipo de inversión, para lo cual cabe destacar que nosotros como GENERA contamos con Acuerdos muy atractivos para beneficio de nuestros clientes con los tres principales bancos que promueven una actividad productiva más limpia y sostenible.





¿Cuál será el beneficio de los socios de AEBE con este Convenio?

GENERA visualiza una agricultura **DESCARBONIZADA** y para lograrlo hemos firmado con **AEBE** un Acuerdo para que el productor bananero obtenga accesibilidad a los más modernos sistemas fotovoltaicos, que les garantizarán ahorros económicos y reducción de costos en consumo eléctrico. Estos sistemas para los Socios de AEBE tendrán una tarifa preferencial en relación a los precios de mercado. Adicionalmente como oferta de valor en calidad gratuita el servicio consultoría para que cada productor bananero pueda obtener su certificación de Carbono Neutro a través de las siguientes actividades:

- Cuantificación de la Huella de Carbono del año previo a la implementación del Sistema Fotovoltaico.

- Informe de emisiones de GEI (Gases Efecto Invernadero) con indicadores de sostenibilidad personalizados.
- Estrategias de reducción y compensación de GEI.
- Cálculo de emisiones de CO₂, a través de software de monitoreo del Sistema Fotovoltaico, con el fin de verificar la reducción de GEI.
- Asesoramiento para gestión de la certificación de Carbono Neutro.





■ “Un producto orgánico debidamente evaluado y registrado significa un magnífico aporte para la agricultura orgánica”

Ing. Víctor Quimí: investigador científico

Este investigador y científico ecuatoriano durante los últimos dos años ha desarrollado dos productos orgánicos que, según las evaluaciones realizadas, están dando buenos resultados, no sólo en la producción orgánica de banano, sino de otros productos.

Pregunta inicial. Dada su experiencia en el sector bananero, ¿está el Ecuador en condiciones de aumentar su capacidad de producción orgánica en términos de competitividad y sostenibilidad?

Le respondo que sí. Porque tenemos las condiciones naturales que nos permiten desarrollar cultivos orgánicos. Le pongo como ejemplo a las provincias de Santa Elena y de Manabí.

¿Qué requerimos? agua, un portafolio de insumos que nos permita manejar los programas de fertilización, control de plagas y enfermedades y también de enfermedades carenciales o desórdenes fisiológicos.

Si hablamos de competitividad, somos competitivos, tenemos una ubicación geográfica envidiable, disponibilidad del recurso hídrico, un clima estable todo el año, que incluso nos favorece para mitigar la incidencia de la enfermedad conocida como sigatoka negra, suelos de muy buena estructura y textura que, si bien algunos presentan cierta variación, no sería una limitante puesto que estaríamos en capacidad de realizar enmiendas agrícolas y corregirlas. El Ecuador es un país bendecido y debemos aprovechar todo lo que la naturaleza nos ha dado.

En el Ecuador, a veces se nota la presencia de productos químicos agrícolas que se distribuyen y en muchos casos se presentan como orgánicos. ¿En qué se diferencian estos productos y cuál sería el aporte de estos a la producción orgánica del país?

Cada día hay más control y tenemos que destacar la labor de la Autoridad Nacional, AGROCALIDAD, en materia de registros, aplicaciones y buenas prácticas agrícolas, justamente para mantener una rigurosidad en los controles. Adicionalmente, también colaboran en estas labores, las Certificadoras que están pendientes de evaluar y hacer un seguimiento a las plantaciones para detectar si se está utilizando productos no recomendados o no registrados. Inclusive, ya no es como hace algunos años que se registraban productos como fertilizantes foliares y luego se los hacía pasar hábilmente como fungicidas. Un producto orgánico debidamente evaluado y registrado significa un magnífico aporte para la agricultura orgánica. A pesar que los costos de investigación son altos, actualmente hay muchos laboratorios e investigadores dedicados a descubrir nuevas moléculas de este tipo para contribuir con una agricultura más

amigable de acuerdo a las exigencias del mercado.

Tenemos entre otros productos biológicos, hongos y bacterias, extractos vegetales, minerales y otros que cada día incrementan la oferta de productos orgánicos.

¿Cómo o de qué forma Usted desarrolló el estudio de estas moléculas que presentó en la conferencia en AEBE?

Muy interesante su pregunta. Hace algunos años me encontré con el Ing. Andrés Maggio en la parroquia San Carlos de Naranjal, donde tenía una pequeña finca de banano y me mencionó que tenía unos productos orgánicos, un bio – estimulante y otro un fungicida para controlar sigatoka, entonces le dije bueno Andrés comencemos ahora aquí en mi finca a probar la eficacia y así comienza la historia. Poco a poco, conforme se iban haciendo las observaciones pertinentes, íbamos descubriendo los beneficios que son muchos, de estos espectaculares productos a través de la maceración de partes vegetales de varias especies que hábilmente Andrés ha logrado descubrir y aplicar en la agricultura.

¿Podría describir las características del producto ADMF?

Se trata de un bio- estimulante que produce cambios muy notorios en los vegetales, como es el caso de las plantas de banano. Con la aplicación de este producto se logra un mayor fuste, con mucho vigor, los retoños llamados “hijos” se desarrollan con mayor vigorosidad, las hojas son más gruesas, de tal manera que resisten el golpe del viento, hay mayor desarrollo de raíces y pelos adsorbentes, la coloración de las hojas es de un verde intenso, conocido



como efecto fitotónico y adicionalmente el producto despierta las defensas naturales de las plantas, de las llamadas fitoalexinas, logrando que se produzca la mitigación de ciertas enfermedades como el virus BSV, las bacterias Erwinia y Ralstonia solanacearum, esta última causante del enfermedad conocida como “Moko” y también con mis últimas investigaciones, he logrado mitigar la presencia de Fusarium oxysporum f.sp. cubense Raza 1 en el cultivar de banano Gros Michel, conocido como guineo de seda.

¿Activa también este producto las defensas naturales de la planta?

Así es. Definitivamente lo puedo asegurar después de haber realizado tantas pruebas en banano y plátano que todo lo que le mencioné en la pregunta anterior es cierto. Las defensas naturales llamadas fitoalexinas, son estimuladas por el producto para que se hagan presente y logre que las plantas afectadas por estos organismos como virus, bacterias y hongos, se sobrepongan al ataque y superen la infección, es decir actúan como inmunizadores de las plantas, aprovechando ahora el término de moda por la pandemia del Corona virus.

Pero déjeme decirle que otro de los beneficios que he detectado con este producto es el hecho de sacar a las plantas de banano del periodo de estrés, cuando por efecto principalmente de la temperatura, en las plantas de banano se produce lo que conocemos como “arrepollamiento”. Las plantas se recuperan y las hojas vuelven a salir en posición normal, alternadas, con su arquitectura normal.





¿Cuáles son las características de MAXFUN?

Este es un bio – fungicida, el primero que se registra en nuestro país y es básicamente un fungicida que actúa deteniendo el crecimiento de las pizcas de la enfermedad conocida como SIGATOKA NEGRA, manteniendo una sanidad muy parecida a la de los fungicidas químicos tradicionales.

De tal manera, que se lo ha probado solo, en mezclas, con aceite y agua (emulsión), comparado con fungicidas protectantes y con sistémicos. Los estudios para determinar la acción fungistática de MAXFUN, fueron realizados por el Dr. Antonio León, de la Universidad San Francisco de Quito con su equipo de trabajo, determinando en el laboratorio que el producto conforme incrementa la dosis, va disminuyendo el crecimiento del micelio de la enfermedad cuyo agente causal es el hongo *Mychosphaerella fijiensis*, hasta llegar a la dosis final de un litro por hectárea que es la dosis comercial recomendada.

¿En qué parte de la República del Ecuador fueron probados estos productos y cuáles fueron los resultados?

Primero permítame decirle que los dos productos han sido aprobados por AGROCALIDAD. Luego que la parte semi - comercial que ha estado a mi cargo y responsabilidad, me ha llevado a probarlo en todas las zonas bananeras del país. Le cito Machala, Santa Rosa, Balao, Tenguel, Naranjal, El Triunfo, Pueblo Viejo, Quevedo, La Maná, Valencia, Mocache, Patricia Pilar, El Carmen y La Concordia. Todas las pruebas han demostrado consistencia, a satisfacción de los agricultores y del equipo de trabajo, han sido muchas las pruebas y por muchos años, hasta entregar a la industria bananera y platanera del país, tecnología ecuatoriana para los ecuatorianos, que nos permitirán diferenciarnos de otros países productores. Por fin, ya no tendrán que decirnos que los ecuatorianos vamos a eventos científicos a copiar lo que otros países realizan en investigación, si no que llevaremos nuestra propias investigaciones y resultados.

Me gustaría hacer un comentario y mencionarle que he realizado las pruebas buscando los resultados de lo que llamamos investigación aplicada, pero que no es suficiente. ¿Se necesita hacer más investigación para determinar que contienen los productos, acaso hormonas, vitaminas, como es el mecanismo y modo de acción?, etc. Por lo tanto, tenemos que ir de adelante hacia atrás y poder responder a estas interrogantes. Para esto es necesaria la colaboración de la Academia, de los Centros de Investigación, etc. para que se interesen por investigar lo que se conoce como investigación básica.

Si tuviera que dar un indicador de la nobleza de estos productos. ¿Qué tanto beneficio se obtiene con la aplicación de estos productos al momento de cortar un racimo de banano? ¿Tiene mayor peso el racimo? O antes de eso, ¿se incrementa el número de enfundes por hectárea?

Definitivamente hay que llegar a determinar el retorno a la inversión o la relación costo – beneficio. Aplicando estos productos hemos llegado a obtener ganancias en peso de racimo de 2,33 kg comparando parcelas tratadas y el testigo, que corresponde a 179,82 cajas más por hectárea, con una inversión de menos cinco centavos de dólar por unidad de producción. Hemos detectado menos rechazo y ganancia en peso del racimo. También se ha incrementado el enfunde de racimos. Sería motivo de otra entrevista poder analizar los datos de producción que registramos en dos fincas una en Villanueva donde el Señor Enrique López (+) y otra en Balao Chico donde el Señor Atilio Solano, donde medimos la producción y otras variables. Pero para finalizar esta pregunta, hay que meditar un rato en los siguiente: Cuando tenemos un problema en una plantación con una enfermedad muy seria, se aconseja eliminar la unidad de producción, dejar en barbecho (sin sembrar) un tiempo diga unos tres meses, aplicar cal, luego comprar las plantas (meristemas), sembrar, esperar de nueve a diez meses para cosechar el racimo, mano de obra, y entonces hacer el análisis eco-

nómico de todo este proceso y determinar el costo y ver cuánto ha gastado, incluyendo el lucro cesante. De seguro que va a concluir que la inversión de cinco centavos de dólar en utilizar el ADMF o el MAXFUN le va a resultar muchísimo más económica sin tener que eliminar las plantas con glifosato, los jornales ni el resto del proceso.

¿Hay la seguridad de que, con el uso de estos productos, se consolidará la exportación de banano orgánico a mercados tan exigentes como Estados Unidos de América y Unión Europea?

Le respondo que sí. Otros países no tienen esta tecnología, ni los procedimientos, ni algunas de las especies vegetales incluidas en la fabricación de los productos. También aparte del registro en AGRO-CALIDAD, el fabricante ha logrado obtener la certificación orgánica respectiva para poder aprobar el uso y aplicación y que la fruta pueda comercializarse en los mercados exigentes señalados por Usted.

¿Qué tan amigables son estos productos con el medio ambiente y con la salud de los trabajadores?

Siendo orgánicos ciento por ciento, son inocuos, amigables con el ambiente y con la salud de los trabajadores. Ahora que los mercados de ultramar están exigiendo bajar la carga química, estos productos vienen como anillo al dedo, se los puede usar en áreas pobladas, cerca de ríos y vertientes, alrededor de escuelas, etc. Sin perjudicar a la población vecina ni a los animales de granja, lo cual también constituye otras de las ventajas intangibles. Considero, modestia aparte, que tenemos entre manos dos diamantes en bruto que necesitamos perfilarlos, darle forma, seguirlos investigando y capitalizando cada día más y más los beneficios de lo que ellos serían capaces de brindarnos.



VISITA

www.aebe.com.ec

¿Quiénes Somos? Socios Servicios Eventos Blog Bananotas Biblioteca Bananatime 2021 Contacto ES Acceso exclusivo a socios

Webmail

Guayaquil, Ecuador
jue., 29 abr. 2021

30°C
Muy nublado

Viento: E 9,7 kph
Humedad: 63%
Visibilidad: 9,7 KM

Ver más en [Weather.com](#) °C °F

vie.		28°	23°
sáb.		30°	23°

DESCARGA
Informe primer trimestre 2021

ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES DE BANANO DEL ECUADOR AEBE
★★★★★ 150 Clasificación



Ratificamos nuestro **Compromiso** con la **Industria Bananera Ecuatoriana**.



¡Somos *innovación* en Empaques y Etiquetas
al servicio de la Exportación de Banano al Mundo!