

Recuperarse es misión de Gobierno, productores y exportadores

Y, de pronto, ¡crisis del banano!

< POR VERÓNICA VÁSQUEZ >

A pesar de que 2011 prometía ser mejor para el sector bananero ecuatoriano, a mitad de camino, se presentaron algunos inconvenientes que lo lle-

varon a un estado de emergencia comercial. Aunque la ayuda del Gobierno tardó un poco, se espera que con ella la situación mejore para el últi-

mo trimestre. A continuación, GESTIÓN detalla los componentes principales de la crisis bananera, el paquete de medidas del Gobierno y las

nales afecta a la competitividad del banano ecuatoriano. ¿Es así? La respuesta a esta y otras preguntas se recogen en entrevistas en este artículo.



varon a un estado de emergencia comercial. Aunque la ayuda del Gobierno tardó un poco, se espera que con ella la situación mejore para el últi-

mo trimestre. A continuación, GESTIÓN detalla los componentes principales de la crisis bananera, el paquete de medidas del Gobierno y las estrategias del sector exportador. Pero existe un tema que aún preocupa a los exportadores: la situación de los acuerdos comerciales internacio-

nales afecta a la competitividad del banano ecuatoriano. ¿Es así? La respuesta a esta y otras preguntas se recogen en entrevistas en este artículo.

La caída de los precios internacionales de la caja de banano, las crisis estadounidense y europea, más una creciente sobreoferta de banano pusieron en jaque a la principal exportación agrícola del país durante los últimos meses. Pero esta situación no solo ocurrió en el Ecuador, sino que afectó también a todos los países productores. La sobreoferta de banano en la región latinoamericana ha hecho que una parte del banano producido se quede en sus países de origen.

No obstante, algunos otros factores, como los problemas climáticos de Colombia (uno de los principales competidores del Ecuador) y el libre acceso del banano a EEUU, redujeron el impacto de la crisis que estalló en el Ecuador para el segundo trimestre de 2011.

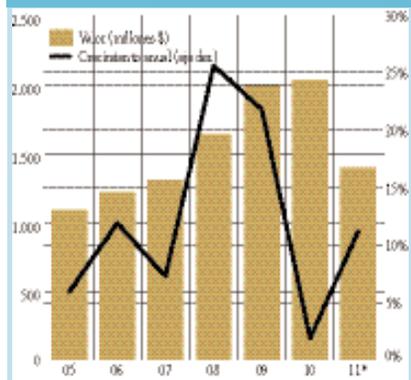
Factores claves de la crisis

En abril pasado el precio internacional del banano (*Gráfico 1*) alcanzó su mayor pico desde marzo de 2008, con alrededor de \$ 1.027 por tonelada métrica (tm). A partir de mayo, el precio internacional ha sufrido una baja mensual promedio de casi 2% hasta

agosto, cuando se ubicó en \$ 951/tm, lo que trajo problemas a los exportadores y productores ecuatorianos.

Esta caída de los precios está relacionada con las crisis de EEUU y la Unión Europea (UE) que han hecho disminuir la demanda internacional de banano y otros *commodities*. Pero también, según **María Fernanda de Luca**, directora de Pro Ecuador, se debe a la época: “Debemos estar conscientes de que la caída de la demanda internacional de banano es un fenómeno que se repite todos los años en estos meses que se conocen como la temporada baja para la fruta”. Explica que se trata de los meses de verano y vacaciones de la mayoría de los países clientes, en los que existe un cambio de preferencias de consumo en perjuicio de frutas como el banano.

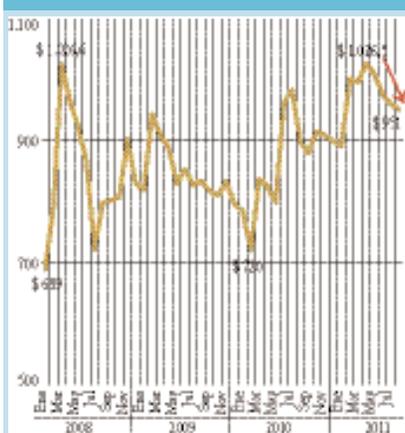
GRÁFICO 2
DESDE 2008, EL RITMO DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES ES CADA VEZ MENOR
EXPORTACIONES ANUALES DE BANANO (ENERO - DICIEMBRE)



*ENERO A JULIO 2011. CRECIMIENTO ANUAL CON RESPECTO AL MISMO PERÍODO EN 2010.
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

El precio del banano no es el único inconveniente, sino también el hecho de que el ritmo de crecimiento de las exportaciones es cada vez menor desde el año 2008 (Gráfico 2). Según datos del Banco Central del Ecuador, a julio de 2011 (última información disponible), las exportaciones de banano representaron casi 26% del total de las exportaciones de productos no petroleros, siendo el producto con mayor valor FOB entre las exportaciones tradicionales, alcanzando los \$ 1.392 millones (53%). Además, según

GRÁFICO 1
PRECIO INTERNACIONAL DEL BANANO: A LA BAJA DESDE ABRIL
BANANA \$ (DÓLARES POR TONELADA MÉTRICA)



*AGOSTO DE 2011, ÚLTIMA INFORMACIÓN DISPONIBLE AL CIERRE DE ESTA EDICIÓN.
FUENTE: BANCO MUNDIAL.

información publicada por la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), entre enero y julio se exportaron casi 174 mil cajas de banano de 18,14 kg. Estas cifras suenan interesantes, pero inquietan al compararse con los años anteriores.

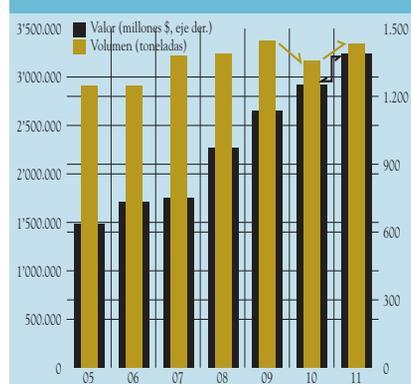
En 2010 la caída del volumen exportado de banano determinó un bajo crecimiento de las exportaciones de banano en valor, en comparación con los años anteriores (Gráfico 3). Las exportaciones de banano en volumen, entre enero y julio de 2011, superan en 5,2% a aquellas del mismo período de 2010. Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones en valor, de enero a julio de 2011, es apenas de 11% (1% más que en 2010), 18 puntos porcentuales menos que en el mismo período de 2008 y casi seis puntos porcentuales menos que en 2009. El número de cajas exportadas durante este período creció 9% en relación con el mismo período de 2009 y tan solo 8% frente a aquel de 2010.

Como pone en evidencia el Gráfico 4, durante los dos primeros trimestres, 2011 parecía un año de recuperación del valor de exportaciones, pues en enero alcanzó \$ 214 millones FOB. Sin embargo, para el mes de julio, las exportaciones habían caído \$ 39 millones con respecto al mes anterior, ubicándose en \$ 166 millones FOB.

► El precio internacional del banano cayó en promedio **2%** mensual de mayo a agosto.

► El Magap alcanzó a comprar **100 mil racimos** en la primera quincena y **150 mil** al término de la emergencia, muy por debajo de la meta de **1 millón de racimos** por semana.

GRÁFICO 3
BANANO: EXPORTACIONES EN VOLUMEN SE RECUPERAN DE LA CAÍDA DE 2010 (PERÍODO: ENERO - JULIO)



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

GRÁFICO 4
JULIO 2011: EXPORTACIONES CAEN 19% FRENTE A JUNIO



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

Los exportadores

En el contexto de la crisis bananera actual, resulta interesante identificar a las principales empresas del sector (Cuadro 1). Entre las cinco más grandes se encuentran: Rey Banano, Ubesa, Bonanza Fruit (Corpbonanza) y Brundicorpi, con ingresos anuales superiores a \$ 189 millones. Pero, además, es importante reconocer que la mayoría de los 12 mil productores y de las 140 compañías exportadoras es de menor tamaño y en muchos de los casos más propensa a recibir un mayor impacto en épocas de crisis.

La reacción del Gobierno

El Gobierno declaró en emergencia comercial al sector bananero durante cinco semanas, a partir del 18 de agosto, con la promulgación del Acuerdo Ministerial N° 294 del Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca (Magap), a la vez que inició un plan para ayudar a productores y exportadores bananeros. El propósito principal era reducir el volumen exportable de banano. Según el decreto, solamente la fruta bajo contrato podría exportarse y el Magap se comprometía a comprar alrededor de un millón de racimos a la semana, a un precio de \$ 2,00 por racimo.

Según el abogado **Eduardo Ledesma**, director de la AEBE, “una de las ventajas [del decreto] es darle liquidez al productor, para que pague sus obligaciones laborales, sociales, y mantengan sus bananeras en buen estado”. Sin embargo, el número de racimos que el Magap ha conseguido comprar durante las últimas semanas es bajo (al cierre de la edición, aún no publicó el número total comprado durante la emergencia), probablemente porque los productores prefieren vender su fruta a un precio *spot* (fuera de contrato) de hasta \$ 4 por racimo. “La estrategia es apoyar la formalidad del sector e impulsarla, es decir que todas las compañías exportadoras suscriban contratos con sus productores, y estos sean respetados mutuamente”, argumenta Ledesma. Sin embargo, las acciones de vigilancia de las veedurías, en coordinación con la Secretaría Nacio-

CUADRO 1

Empresas guayaquileñas lideran el sector: Rey Banano a la cabeza (millones de \$)

Puesto 2009	Puesto 2010	Productor o exportador de banano	Ingresos	Patrimonio	Activos
12	7	Reybanpac Rey Banano del Pacífico C. A.	194,83	229,10	431,17
33	25	Unión de Bananeros Ecuatorianos S. A. Ubesa	296,93	18,20	93,31
90	62	Bonanza Fruit, Corpbonanza**	165,10	2,95	52,50
161	115	Brundicorpi S. A.	189,76	2,15	14,56
262	179	Obsa Oro Banana S. A.	92,27	2,90	20,84
312	214	Servicios Técnicos Bananeros Serotecban S. A.	72,24	0,66	6,63
367	249	Prod. Bananeros y Exp. Probanaexpor C. Ltda.	68,13	0,64	8,44
388	265	Banana Exchange del Ecuador S. A. Ecuaxeban	51,68	0,80	3,15
420	288	Nelfrance Export S. A.	40,90	1,48	2,53
472	321	Quala Ecuador S. A.	35,62	3,85	12,41
675	481	Frutera del Litoral Cía. Ltda.	40,76	2,98	12,67
785	564	Agrícolas Unidas del Sur S. A. Ausursa	8,97	0,37	22,20
958	676	Cabaqui S. A.	23,26	0,36	2,55
971	685	Industrial y Agrícola Canas C. A.	11,78	3,98	6,15
1000	704	Exp. e Imp. Manobal C. Ltda.	12,58	2,33	7,72
1163	776	Compañía Exportadora Silverfruit S. A.	18,56	0,00	0,69
1168	778	Megabanana S. A.	7,89	0,14	12,37
1191	783	Agropartner S. A.	17,34	0,47	1,34
1205	789	Soprisa S. A.	20,96	0,32	2,29
2380	852	Don Carlos Fruit S. A. Donfruit	26,62	0,35	2,00
2485	854	Agroprestigio S. A.	17,49	0,07	0,71
2594	856	Proneban Productos y Negocios Bananeros S. A.	47,82	0,22	4,62
4124	861	Nutricopad S. A.	26,71	0,00	0,89
-	908	Ecuagreenprodex S. A.	21,92	0,05	2,26
Total			1.510,12	273,65	724,01

FUENTE: RANKING EMPRESARIAL 2011 (INFORMACIÓN BAJO NEC 2010), SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.

* NO TODAS LAS EMPRESAS CONSTAN, POR RAZONES QUE GESTIÓN DESCONOCE, SOLO CONSTAN LAS EMPRESAS QUE SE DEDICAN AL CULTIVO DE BANANOS Y PLÁTANOS (A0122.01) Y A LA VENTA AL POR MAYOR DE BANANO Y PLÁTANO (G4630.11) DE LA BASE ENTREGADA POR LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.

** LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE BONANZA FRUIT, CORPBOANANZA NO CORRESPONDE A LAS DESCRITAS ANTERIORMENTE, PERO SE LA INCLUYE POR SER UNA DE LAS GRANDES EXPORTADORAS DE BANANO DEL PAÍS.

nal de Transparencia de Gestión, se hicieron esperar en el control del cumplimiento de los precios y contratos establecidos.

La ayuda del Gobierno también se reflejó en una nueva línea de crédito de la Corporación Financiera Nacional (CFN). Esta línea está dirigida a los exportadores bananeros que estén al día con su documentación, compren fruta mediante contrato, presenten pérdidas en sus ventas y necesiten pagar a los productores. El monto disponible para los préstamos es desde \$ 100 mil hasta \$ 20 millones, pagaderos a seis meses con un interés anual de 8,5%. Ledesma afirma que los créditos son útiles para “dar liquidez a las compañías exportadoras ante la

► **La CFN sin desembolsos en la línea de crédito de banano, con \$ 1,5 millones en proceso.**

falta de pago de los importadores, y estas puedan pagar el precio oficial a sus productores, además de cumplir con sus obligaciones laborales y pago a proveedores”. “Únicamente podemos enfrentar cualquier crisis, siempre que seamos una industria unida: productores, exportadores y Gobierno nacional”, concluye Ledesma. No obstante, al cierre de esta edición, la CFN no ha realizado ningún desembolso, sea por el proceso de eva-

RECUADRO 1

Al emitir una línea se espera que sea utilizada lo menos posible

Entrevista a Jorge Wated, gerente general de la Corporación Financiera Nacional

—¿Cuáles son las opciones de financiamiento que ha creado la CFN para el sector bananero?

—La línea de banano no es nueva, la CFN siempre ha tenido línea para el sector productor de banano pequeño, mediano y grande. De hecho, tenemos líneas de capital de trabajo, que van hasta tres años con un año de gracia, y de activos fijos, que va hasta 10 años con tres años de gracia. Los recursos que se ofrecen están destinados al incremento y fomento de plantaciones, por lo que se incluye riego, transporte, entre otros. En esta línea se han colocado más de \$ 50 millones en menos de cuatro años.

—Entonces, ¿cómo se diseñó la línea para el sector exportador?

—CFN, muy aparte de la línea de crédito de primer piso (crédito directo), tiene la línea de comercio exterior en la que se visualizó que en toda la cadena nos faltaba generar un financiamiento o línea de recursos para el sector exportador. Así que la “nueva línea” no es más que una línea complementaria.

Los exportadores tienen un contrato firmado con los productores y una garantía emitida hacia el Magap para hacer sostenible el compromiso de pago del precio oficial de la fruta. El problema se basó en que los exportadores debían pagar el precio oficial de la fruta, pero el precio que recibían de sus clientes internacionales se encontraba por debajo del costo de exportación por racimo. Así que la CFN ofreció su ayuda para sostener este desbalance.



Se acordó que hasta el último día de noviembre los exportadores puedan acceder al financiamiento y lo vayan pagando en un período de 180 días, hasta que comiencen a subir los precios (entre octubre y noviembre). Como la compra y venta es semanal, los exportadores tienen la opción de irse fondeando poco a poco. Por ejemplo, si su último fondeo es en noviembre, podrán pagarlo hasta mayo, para cuando ya hayan recibido los ingresos de casi 22 semanas, a un precio que se habrá recuperado en su totalidad.

—Hasta la fecha, ¿cuál ha sido el monto total de desembolsos en esta línea?

—Hasta el momento, se han recibido solicitudes por \$ 1,5 millones que se están instrumentando para desembolsarse en su momento. Son cuatro las operaciones que se están procesando, una de las cuales corresponde a un productor local que al mismo tiempo es exportador.

—¿Cuáles considera usted son los motivos del reducido número de operaciones?

—Hemos visto que el panorama se ha ido recuperando, quizás la gente ya

no ha necesitado tantos recursos. El éxito para los exportadores es no requerir el financiamiento, porque quiere decir que el problema ha sido menor. Lo importante era intervenir de forma inmediata con una alternativa que les permita sostener el pago oficial de la fruta. Realmente hemos visto más motivación del lado de los productores que de los exportadores por el tema del financiamiento. Pero el productor no necesitaba línea nueva porque la línea ya existe.

No me quiero adelantar, sino esperar hasta noviembre para ver cuál fue el resultado final, sacar un reporte de la gestión y cruzar información con el Magap. Sin embargo, considero que se logró actuar rápido y creo que se han logrado resultados favorables.

—¿Cómo es el mecanismo de desembolso de la línea, cómo se garantiza que se pague al productor?

—El pago es directo, por lo que no hay riesgo de que el productor no reciba su pago. Del 100% de los recursos del desembolso, una parte sirve para pagar la fruta mediante desembolso directo al productor. La parte restante es para cubrir los costos de exportación en los que incurre el exportador.

luación que toma su debido tiempo o sea por falta de clientes (ver *Entrevista*).

¿Quién da otra mano al comercio de banano?

El organismo oficial de promoción comercial Pro Ecuador ha identificado las necesidades del sector bananero y las ha traducido en programas y mecanismos de apoyo a nivel nacional como internacional, dice De Luca. Entre ellos se han propuesto:

- Eventos de promoción comercial, como las ferias: Fruit Logistica en Alemania y Fresh Summit PMA en EEUU, mercados donde el banano ecuatoriano ha logrado mantener un alto posicionamiento como producto de alta calidad.
- Misiones comerciales inversas, con el objetivo de reunir a compradores de banano y sus elaborados con exportadores capaces de cubrir su demanda y calidad requerida. Entre abril y junio arribó una misión desde China, para finales de septiembre una misión de EEUU y en noviembre vendrán compradores del Medio Oriente.

Los principales destinos del banano ecuatoriano del tipo Cavendish Valery¹ entre enero y julio de 2011 fueron: Rusia con 26% del total de las exportaciones en valor, EEUU con 17%, e Italia, Alemania y Bélgica que juntas abarcan 34% de las exportaciones (*Cuadro 2*). Esta estructura se ha mantenido durante los últimos años y de allí se deriva el interés de mantener acuerdos comerciales que mejoren las condiciones de acceso a estos, los mercados de mayor importancia para el banano.

El esfuerzo de Pro Ecuador y del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, según De Luca, se ha reflejado en el incremento de 18% en las exportaciones a Rusia que en el primer semestre de 2011 con relación al

¹ El Banco Central del Ecuador divide las exportaciones de banano según su tipo. Cavendish Valery es la variedad cultivada que mayor participación tiene en las exportaciones (96%); mientras que Platain, junto con "los demás" tipos fueron el restante 4%, entre enero y julio de 2011.

CUADRO 2

Rusia, Europa y EEUU: los principales destinos de banano Exportaciones de banano tipo Cavendish Valery (en tm y millones de \$ FOB, enero a julio 2011)

Puesto 2010*	Puesto 2011	País	Volumen (toneladas de \$ FOB)	Valor (millones)	% / Total FOB - \$
1	1	Rusia	769.900,87	342.067,89	25,56%
3	2	Italia	544.960,45	232.105,91	17,34%
2	3	EEUU	510.273,90	228.428,75	17,07%
4	4	Alemania	313.424,85	127.698,45	9,54%
5	5	Bélgica	221.826,72	94.938,36	7,09%
6	6	Montenegro	110.849,71	40.478,39	3,02%
9	7	Países Bajos	84.605,59	36.675,37	2,74%
7	8	Chile	116.979,30	35.630,21	2,66%
14	9	Turquía	73.496,18	29.274,34	2,19%
8	10	Argentina	89.183,79	27.733,31	2,07%
11	11	Argelia	50.205,36	20.698,86	1,55%
10	12	Reino Unido	46.351,71	19.236,99	1,44%
		Otros	245.372,87	103.486,50	< a 1% c/país
		Total	3.177.431,30	1.338.453,33	100,00%

FUENTE: BANCO CENTRAL DE ECUADOR.

* RANKING EN EXPORTACIONES DE ENERO A DICIEMBRE DE 2010.

► La pérdida de competitividad resultaría costosa: \$ 36 millones en 2015.

mismo período del año anterior. Con China existe una importante recuperación en la que se ha duplicado el volumen de toneladas exportadas. Sin embargo, parte de la estrategia de la institución incluye el fomento de la diversificación e industrialización de los productos de exportación. En el caso del banano, se promueve el incremento de los mercados de destino con potencial de consumo no explotado y se identifican las nuevas tendencias de consumo, para ubicar la oferta durante todo el año.

Un temor a la vuelta de la esquina

A pesar de que, para Ledesma, el Ecuador mantiene una "oferta constante de fruta a buen precio y de buena calidad durante todo el año", en el contexto de la crisis bananera, "tales ventajas podrían debilitarse, en la medida que nuestros competidores reduzcan sus precios y nuestros mercados reduzcan sus volúmenes".

Según Ledesma, con el Acuerdo

Comercial firmado por Perú, Colombia y Centroamérica con Europa, la ventaja arancelaria de dichos países es de aproximadamente \$1,00 por caja de banano, al término de diez años. A base de lo anterior, la AEBE ha realizado estimaciones del impacto en ingresos y en plazas de trabajo para el caso de que el Ecuador no consiguiera un acuerdo comercial con la UE:

- La pérdida en dólares a 2015 sería de \$ 36 millones, ya que, entonces, el arancel de estos países sería de € 110.
- El panorama para 2020 sería aún peor, con una pérdida estimada de \$ 64 millones, pues el arancel de los competidores habría alcanzado los € 75.
- Se dejarían de producir más de 50.000 ha, equivalentes a 1,9 millones de cajas de banano semanales y 100 millones de cajas anuales.
- Aproximadamente 337.446 personas se verían afectadas. Entre ellas: productores, trabajadores, choferes de camiones (500 cajas por camión), trabajadores de cuadrillas de empaque, estibadores y otros.

Como consecuencia, la asociación de exportadores insiste en que se agilicen las negociaciones de la firma del Acuerdo de Comercio para el Desarrollo con la UE. 