

# **PERFIL DE BANANO ORGANICO**

## **1. Volumen Disponible**

*La superficie de banano convencional está alrededor de 175.000 hectáreas y de banano orgánico se calcula aproximadamente en 6.000 hectáreas sembradas.*

### **Hectareaje de Banano Orgánico**

<b>Banano Organico</b>	<b>Certificado hasta 05/2001</b>	<b>En proceso de conversión planificado para el 2001</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Total hectareas</b>	3500	2500	6000

Fuente: BCS Garantie, OCIA

*De esta manera, se concluye que apenas el 3.63% del total de hectáreas sembradas de banano pertenecen a banano orgánico.*

## **2. Potencial Disponible**

*El cultivo de banano orgánico es permanente durante todo el año. Tiene un alto potencial de incremento de volumen, ya que muchos productores están invirtiendo y están en proceso de conversión para ser “orgánicos certificados”.*

## **3. Análisis de las Ventajas Comparativas**

- *Precios : El banano organico ecuatoriano es competitivo en comparación a nuestros competidores . Existe un premio en los precios internacional (30% - 80% sobre el precio del banano convencional). Además, porque es más barato producir banano orgánico que convencional , consecuentemente su costo unitarios es bajo.*
- *Volumen: Su producción es perenne en el transcurso del año. Según encuesta extraoficial a los productores nacionales, se estima que se logrará ser el primer exportador mundial de banano orgánico a mediano plazo.*

## **4. Exportaciones actuales**

***El 100% de los bananos producidos orgánicamente son exportados, ya que el mercado local no consume este tipo de banano.***

*Los destinos del banano orgánico a nivel mundial están con tendencia a la alta. A continuación presentamos datos sobre las importaciones mundiales de banano orgánico fresco.*

<b>Región/País</b>	<b>Importaciones (miles toneladas métricas)</b>					<b>Crecimiento anual %</b>	
	<b>1996</b>	<b>1997<sup>b</sup></b>	<b>1998</b>	<b>1999<sup>d</sup></b>	<b>2000<sup>d</sup></b>	<b>1998-1999</b>	<b>1999-2000</b>
<i>EEUU y Canadá</i>	8 <sup>a</sup>		13 <sup>b</sup>	16	23.5	25	50
<i>Europa Occidental</i>	...	10	13 <sup>c</sup>	23.5	42.5	80	80
<i>Japón</i>	...	2.5	3	5.5	9	80	70
<b>Total</b>	...	000	29	45	75	55	65

- a *Buley y al. (1997), Productos orgánicos exportados: manual de mercadeo, Protrade, GTZ, Eschborn, Alemania*
- b *Sauvé, E. (1998), El mercado global para el banano orgánico, INIBAP, Montpellier, France.*
- c *Basado en estimaciones de la industria*
- d *Basado en estimaciones de la industria y encuestas a países*
- e *Comunidad Europea y Suiza*

Fuente: FAO

### 5. Posibilidades de añadir valor agregado

- *El principal valor agregado es la certificación orgánica que controla un manejo orgánico durante todo el proceso.*
- *Se puede establecer una mayor industria de elaborados o derivados del banano orgánico en el mediano plazo. Actualmente, ya se está exportando puré de banano orgánico y en un futuro se exportará otros elaborados como chifles y deshidratados.*

### 6. Potencialidad del producto

*Se estima un crecimiento mundial del mercado de orgánicos entre un 10% a 40%. Europa (crecimiento del 20% promedio anual), EEUU (20% de crecimiento), Canadá y Japón (25-30%) representan los mercados de mayor potencialidad. Existen otros mercados latinoamericanos potenciales como Argentina y Chile.*

<b>SITUACIÓN DE LA DEMANDA VENTAS MINORISTAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS ORGÁNICAS MERCADOS MUNDIALES MÁS IMPORTANTES</b>	
<b>1998</b>	USD 13 millones
<b>2000</b>	USD 20 millones (estimado)
<b>*Los principales mercados para la venta de productos orgánicos son:</b>	
<b>1997</b>	<b>En Billones (USD)</b>
Europa Occidental	<b>5</b>
Estados Unidos	<b>4.2</b>
Japón	<b>1.2</b>

Fuente: ITC

### 7. Principales problemas:

*En relación a la logística falta de un mayor número de servicios navieros rápidos y menos costosos.*

*En relación a la producción, el período de conversión a orgánico demora de 1 a 3 años, lapso de tiempo en que el productor no recibe un premio en el precio pero sus costos son relativamente más altos que antes. Además no hay suficientes técnicos agrícolas con la especialidad de producción orgánica.*

*En lo que se refiere su infraestructura organizacional, falta gremio o asociación que represente al sector y con quien se pueda trabajar conjuntamente.*

*Actual régimen de importación de banano de la UE limita las importaciones de banano orgánico ecuatoriano, a pesar de que se trata de un nicho de mercado diferente.*

*En lo que se refiere a información de mercado, existe escasa información tanto nacional como internacional.*

#### **8. Asistencia requerida**

- *Asistencia técnica en lo que se refiere a logística y transporte para conseguir pools de carga, servicios a menor costo y rutas más frecuentes a mercados metas.*
- *Asistencia técnica acerca de la producción agrícola orgánica.*
- *Lobbying para que el banano orgánico no sea incluido en el actual régimen de importación de banano de la UE.*
- *Asistencia técnica para conformar gremios que trabajen enfocados en la competitividad del sector de orgánicos*
- *Información de mercado acerca de los productos orgánicos.*

#### **9. Otros productos complementarios (clusters)**

*Los productos que son complementarios con banano orgánico son: baby banana orgánica, quinua orgánica, espárragos orgánicos. También debemos nombrar el puré de banano y los chifles de banano.*

*FUENTE: CORPEI, responsable : Coordinador de Banano, Orgánicos y Etnicos*