



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TEMA:

**Viabilidad para un Plan de Exportación de Banano Orgánico hacia Valencia,
España.**

AUTORAS:

Herrera Vélez, Karen Lourdes

Hoyos Vélez, Lídice Ivone

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

TUTOR:

Lcdo. Layana Ruiz, Javier Francisco, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

9 de septiembre del 2019



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Herrera Vélez, Karen Lourdes y Hoyos Vélez, Lídice Ivone**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

TUTOR:

f. _____
Lcdo. Layana Ruiz, Javier Francisco, Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____
Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

Guayaquil, a los 9 días del mes de septiembre del 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Herrera Vélez, Karen Lourdes**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Viabilidad para un Plan De Exportación de Banano Orgánico hacia Valencia, España**, previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 9 días del mes de septiembre del 2019

LA AUTORA

f. _____

Herrera Vélez, Karen Lourdes



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Hoyos Vélez, Lídice Ivone**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Viabilidad para un Plan de Exportación de Banano Orgánico hacia Valencia, España**, previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 9 días del mes de septiembre del 2019

LA AUTORA

f. _____
Hoyos Vélez, Lídice Ivone



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Yo, Herrera Vélez, Karen Lourdes

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Viabilidad para un Plan de Exportación de Banano Orgánico hacia Valencia, España**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 9 días del mes de septiembre del 2019

LA AUTORA:

f. _____
Herrera Vélez, Karen Lourdes



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Yo, Hoyos Vélez, Lídice Ivone

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Viabilidad para un Plan de Exportación de Banano Orgánico hacia Valencia, España**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 9 días del mes de septiembre del 2019

LA AUTORA:

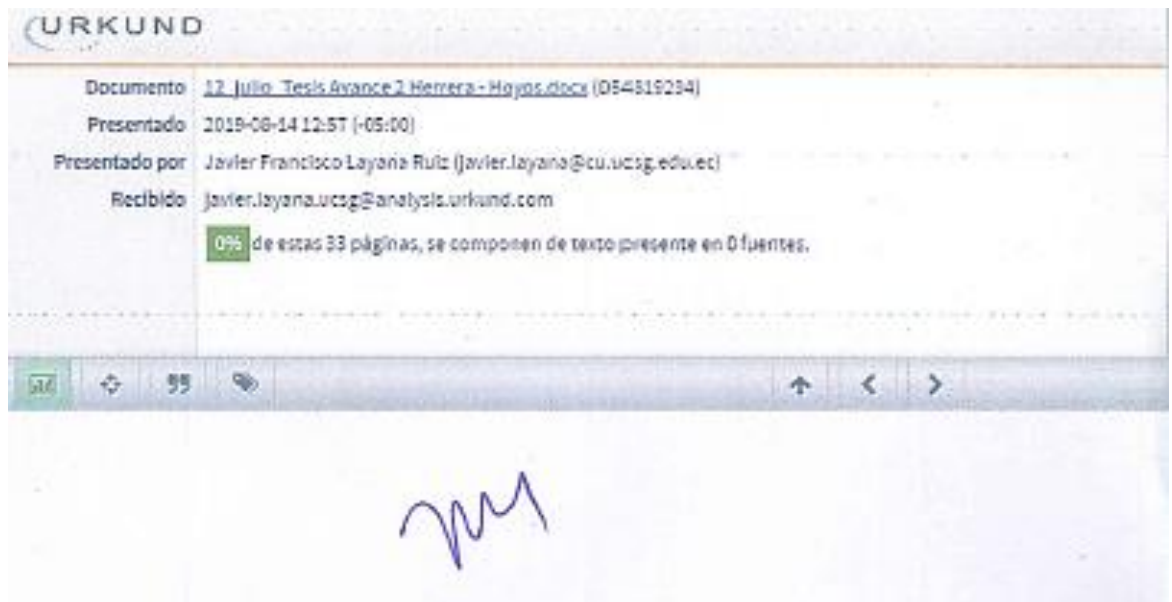
f. _____
Hoyos Vélez, Lídice Ivone



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

Certificación de Antiplagio

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado **Viabilidad para un Plan de Exportación de Banano Orgánico hacia Valencia, España**, presentado por las estudiantes **Herrera Vélez, Karen Lourdes** y **Hoyos Vélez, Lídice Ivone**, fue enviado al Sistema Antiplagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al (0%), por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.



TUTOR:

f. _____
Lcdo. Layana Ruiz, Javier Francisco, Mgs.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la oportunidad de cumplir una de mis metas.

A mi madre, por ser el pilar fundamental de mi vida. Así también a mi hermana, que nunca dudó en ayudarme con su experiencia ante cualquier duda que tenía.

A mi compañera de tesis por haberme compartido su conocimiento previo relacionado al tema de la tesis.

A mi tutor y demás profesores que siempre estuvieron dispuestos a guiarnos en el presente trabajo de titulación.

Karen Lourdes Herrera Vélez

Agradezco a Dios, por brindarme sabiduría, fuerza y paciencia para poder culminar con éxito mi etapa universitaria.

A mi familia, por el apoyo incondicional, especialmente a mis padres Segundo Hoyos y Ma. Eugenia Vélez quienes son el pilar fundamental en mi vida.

A mi abuelita, Fabiola Cobo Recalde, por todo su amor, cariño y apoyo desde pequeña.

A mi compañera de tesis por su dedicación y paciencia.

A mi tutor de tesis Lcdo. Javier Layana, Mgs. y a todos los profesores que aportaron con el desarrollo del trabajo de titulación.

A las empresas Hoyos Garces S.A. y ExporHoyos S.A. por el apoyo e información brindada.

Lídice Ivone Hoyos Vélez

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi madre por apoyarme siempre incondicionalmente y por enseñarme que cada sacrificio vale la pena para conseguir lo anhelado.

Karen Lourdes Herrera Vélez

Este trabajo de titulación lo dedico a mis hermanos Myrka Daniela Hoyos Vélez y Nicolás Maximiliano Hoyos Vélez, por ser el motor y fuente de inspiración para ser mejor cada día.

Lídice Ivone Hoyos Vélez



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Lcdo. Layana Ruiz, Javier Francisco, Mgs.

TUTOR

f. _____

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

DIRECTORA DE CARRERA O DELEGADO

f. _____

Ec. Guim Bustos, Paola Elizabeth, Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA

f. _____

Ing. Santillán Pesantes, Jaime Antonio, Mgs

OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

Calificación

APELLIDOS Y NOMBRES	NOTA FINAL DEL TUTOR
HERRERA VÉLEZ KAREN LOURDES	
HOYOS VÉLEZ LIDICE IVONE	

Lcdo. Layana Ruiz, Javier Francisco, Mgs.

TUTOR

ÍNDICE GENERAL

Introducción	2
Capítulo I: Generalidades de la Investigación	4
Antecedentes de Producción de Banano en el Ecuador	4
Antecedentes de Producción de Banano Orgánico en Ecuador	4
Antecedentes de la Exportación de Banano Orgánico en Ecuador	5
Antecedentes del Consumo de Alimentos Orgánicos en España.....	6
Planteamiento del Problema.....	7
Formulación del Problema	8
Pregunta General.....	8
Preguntas Específicas.....	8
Justificación.....	8
Académica.....	8
Social.....	9
Económica.....	9
Objetivos	9
General	9
Específicos	9
Delimitación.....	10
Espacial	10
Temporal	10
Académica.....	10
Estudio de Mercado.....	10

Limitaciones.....	10
Capítulo II: Marco Teórico	11
Base Teórica.....	11
Teoría de la Ventaja Absoluta.....	11
Teoría de la Ventaja Comparativa.....	11
Modelo Hecksher - Ohlin.....	12
Nueva Teoría del Comercio Internacional	12
Base Conceptual.....	13
Banano Cavendish.....	13
Certificación Orgánica	13
Desarrollo Sostenible	13
Oferta Exportable	14
Logística.....	14
Incoterms.....	14
Precio FOB.....	14
Base Referencial.....	14
Producción de Banano Orgánico en el Ecuador.....	14
Certificadoras	15
Base Legal.....	15
Constitución de la República del Ecuador	15
Plan Nacional de Desarrollo 2017 – 2021	15
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones	16
Marco Metodológico.....	16

Tipo de Investigación.....	16
Fuentes Primarias	17
Fuentes Secundarias	17
Enfoque de Investigación.....	17
Método de Investigación	18
Operacionalización de las Variables	19
Capítulo III: Estudio de Mercado y Plan de Marketing	20
Descripción General del Mercado.....	20
Análisis PESTAL.....	21
Factor Político	21
Factor Económico	21
Factor Social.....	22
Factor Tecnológico.....	24
Factor Ambiental.....	24
Factor Legal	25
Estudio de Mercado.....	28
Principales Exportadores.....	28
Comparación del Precio FOB con la Competencia Directa.....	30
Participación de Mercado.....	31
Comparación de Precios con los Mayores Exportadores.....	32
Plan de Marketing	32
Feria.....	33
Capítulo IV: Estudio Técnico.....	34

Empresas Exportadoras de Banano Orgánico en Ecuador	34
Asociaciones y Productores de Banano Orgánico en Ecuador	36
Capacidad Máxima de Aprovisionamiento y Exportación	37
Empaque para exportación.....	38
Capítulo V: La Empresa.....	39
Razón Social.....	39
Actividad Comercial	39
Plan Estratégico.....	39
Logo	39
Misión	39
Visión	39
Objetivo General	40
Objetivos Específicos.....	40
Requerimientos para Constitución de la Empresa en Ecuador	40
Localización de la Empresa	41
Estructura Organizacional.....	41
Producto	42
Nombre científico.....	42
Nombre Comercial	42
Clasificación Arancelaria	43
Negociación.....	43
País	43
Cliente	44

Tipo de carga.....	44
Términos del contrato	44
Término de negociación.....	44
Puerto de origen	44
Naviera	45
Divisa	45
FODA.....	45
Fortalezas	45
Oportunidades	45
Debilidades.....	46
Amenazas	46
Las Cinco Fuerzas de Porter	46
Amenaza de Nuevos Competidores	46
Amenaza de los Productos Sustitutos	47
Poder de los Proveedores	47
Poder de los compradores	47
Rivalidad de la industria.....	47
Capítulo VI: Plan de Exportación	49
Registro de Exportación.....	49
Certificaciones.....	49
Registro en Instituciones de Control.....	50
Proceso de Exportación.....	51
Reserva.....	51

Logística de Corte	51
Logística de embarque - Contenedores	51
Logística de materiales.....	51
Documentación de exportación.....	52
Embarque en campo	52
Logística transporte interno.....	52
Ingreso a puerto.....	52
Embarque	53
Documentación en origen	53
Capítulo VII. Estudio Financiero	54
Financiamiento de la Empresa	54
Inversión Activos Fijos	55
Sueldos y Salarios	57
Proyección de Costos y Precios de venta.....	57
Balance General	58
Estado de Resultados.....	59
Flujo de Caja	60
TIR y VAN.....	61
TMAR	61
Conclusiones	62
Recomendaciones.....	63
Referencias	64
Apéndices	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz metodológica	19
Tabla 2 Europa: Países con mayor crecimiento 2015-2016.....	23
Tabla 3 Principales países exportadores de banano orgánico a España – 2018.....	28
Tabla 4 Cantidad promedio de banano orgánico exportado (Kg.) de Ecuador y el resto del mundo hacia España (2014–2018)	31
Tabla 5 Precio (€) por caja (41,5 lb) de banano orgánico de los mayores países exportadores a España. (2018).....	32
Tabla 6 Retorno sobre el patrimonio de las empresas exportadoras de banano orgánico en Ecuador.....	35
Tabla 7 Clasificación Arancelaria.....	43
Tabla 8 Ejemplo de registro en la solicitud para la AUCP.	52
Tabla 9 Aportes a la inversión	54
Tabla 10 Condiciones Bancarias.....	54
Tabla 11 Aportación de capital por socio	54
Tabla 12 Activos Fijos	55
Tabla 13 Activos Diferidos	55
Tabla 14 Capital de Trabajo.....	56
Tabla 15 Detalle total de la inversión	57
Tabla 16 Asignación de sueldos y salarios	57
Tabla 17 Proyección de costos de venta	57
Tabla 18 Proyección de ventas.....	57
Tabla 19 Estado de situación financiero	58

Tabla 20 Estado de pérdidas y ganancias.....	59
Tabla 21 Flujo de Caja	60
Tabla 22 Evaluación del proyecto.....	61
Tabla 23 TMAR	61

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Mercado orgánico mundial 2016 (Ventas en millones de euros).	23
Figura 2. Exportación de banano orgánico (cajas) desde Costa Rica, Colombia y Ecuador hacia España (2012 - 2018).	29
Figura 3. Variación del precio FOB (€) del banano orgánico exportado desde Colombia, Costa Rica y Ecuador hacia España (2012 – 2018).....	30
Figura 4. Participación de Mercado de Ecuador y el resto del mundo en la exportación de banano orgánico a España (2014 - 2018)	31
Figura 5. Logo de Yanay Export.....	39
Figura 6. Ubicación de Yanay Export en Google Maps	41
Figura 7. Estructura organizacional de Yanay Export.	42
Figura 8. Logística de corte.....	51

ÍNDICE DE APÉNDICES

Apéndice A: Promedio de la inflación acumulada en el Ecuador.....	71
Apéndice B: Promedio de la inflación de los sueldos en el Ecuador.....	71
Apéndice C: Resumen de la amortización del préstamo bancario a 5 años.....	71
Apéndice D: Logo de la marca F. Lli Orsero en la caja de banano orgánico certificado.....	71
Apéndice E: Cluster de banano orgánico	72
Apéndice F: Plantación de banano orgánico	72
Apéndice G: Planta de banano orgánico	73
Apéndice H: Visita a la zona de empaque de la productora Fabiola Cobo Recalde ..	73
Apéndice I: Contrato de Compra - Venta de Banano	74
Apéndice J: Contrato de Yanay Export con F. Lli Orsero	79
Apéndice K: Entrevista - AGRISEMSA.....	83
Apéndice L: Entrevista ASPROGRI.....	84
Apéndice M: Entrevista CHIQUITA	85
Apéndice N: Entrevista EXPROBIOLOGICO	86
Apéndice O: Entrevista HOYOS GARCES S.A.	87

RESUMEN

Ecuador se caracteriza por ser uno de los principales países exportadores de banano a nivel mundial. El banano ecuatoriano que se comercializa internacionalmente es en su mayoría de origen convencional. Este tipo de producción es a base de químicos, la cual a un mediano o largo plazo puede afectar la salud del consumidor. En la actualidad, como alternativa al consumo de alimentos de origen convencional, la ingesta de frutas orgánicas, cuya producción está certificada como libre de plaguicidas químicos, ha aumentado su tendencia. Esta investigación tiene como objetivo principal probar la viabilidad de exportar banano orgánico certificado desde Ecuador hacia Valencia, España. La negociación y relación comercial se establece con un importador de frutas y vegetales, el Grupo Orsero, y a través de su marca F. Ili Orsero. Esta empresa cuenta con experiencia en el mercado del banano orgánico. Además, se analiza la factibilidad de exportación hacia el destino establecido con una propuesta de plan de exportación, así como una proyección financiera. Esta tesis consta de siete capítulos, a través de los cuales se desarrolla cada uno de los objetivos planteados.

Palabras Clave: viabilidad, rentabilidad, exportación, banano orgánico, mercado, comercio internacional.

ABSTRACT

Ecuador is characterized by being one of the main bananas exporting countries worldwide. The Ecuadorian banana that is commercialized internationally is mainly of conventional origin. This type of production is based on the use of chemicals, which in the medium or long term can affect the health of the consumer. At present, as an alternative to the consumption of foods of conventional origin, the intake of organic fruits, whose production is certified as free of chemical pesticides, has increased its tendency. This research has as main objective to prove the viability of exporting certified organic bananas from Ecuador to Valencia, Spain. The negotiation and commercial relationship is established with an importer of fruits and vegetables, the Orsero Group, and through its brand named F. Ili Orsero. This company has experience in the organic banana market. In addition, the feasibility of exporting to the established destination is analyzed with a proposal of an export plan and a financial projection. This thesis consists of seven chapters, through which each of the proposed objectives is developed.

Keywords: viability, profitability, export, organic banana, market, international trade.

Introducción

A lo largo del último siglo, la producción bananera en el Ecuador ha representado un incremento sustancial hasta convertirse en uno de los rubros de exportaciones no petroleras más importantes para la economía del país. Este reconocimiento a nivel mundial, no ha sido solo por el volumen exportado, sino también por la calidad del banano que es difícilmente alcanzada por otros países. La ubicación geográfica en la que se encuentra Ecuador beneficia sus cultivos al localizarse en condiciones medioambientales propicias para que sus productos exportables lleguen a ser incomparables. La fertilidad del suelo es una de las propiedades que más influye en este factor. La oferta exportable de productos agrícolas es amplia, y partiendo de ello, se plantea incentivar a varios sectores productivos para que diversifiquen la producción nacional y así variar las exportaciones, sustituyendo importaciones.

El banano contribuye con potasio, magnesio y algunas vitaminas que son esenciales en el consumo humano, lo que ha motivado a que su demanda en el mundo sea alta a lo largo de todo el año. Sin embargo, muchos desconocen que existe el banano de tipo convencional y orgánico. El primero es aquel que ha requerido el uso de fertilizantes, mientras que el segundo, está libre de químicos y transgénicos. Lo orgánico siempre aporta de forma positiva al medio ambiente principalmente porque el suelo en el que se cultiva no sufre de los estragos que conllevan los plaguicidas.

En la actualidad, es tal la aceptación de esta fruta, que incluso se comercializan productos derivados de la misma, tales como puré y harina. En este caso, la propuesta se basa en sustituir la producción de banano convencional por la orgánica, lo cual representa un valor agregado ante los mercados internacionales. Con esta propuesta se busca contribuir a la diversificación de las exportaciones y a la vez, ofrecer al consumidor final un producto que no solo aporte con nutrientes sugeridos para la dieta diaria, sino también sea libre de químicos sintetizados.

El trabajo de titulación se basa en realizar un análisis de viabilidad para crear una empresa exportadora de banano orgánico certificado con el destino de exportación: Valencia, España, a través del cliente: “Grupo Hermanos Fernández”, con la marca F. Ili Orsero, la cual se encarga de la distribución de la fruta una vez que la carga se encuentre en destino.

La investigación se divide en siete capítulos. En el primer capítulo se muestran las generalidades, que incluyen antecedentes, planteamiento del problema, justificación, objetivos y delimitaciones. En el segundo capítulo, se fundamenta teóricamente la investigación a través de un marco teórico que incluye conceptos, referencias, una base legal, un marco metodológico, así como teorías que sustentan la tesis. En el tercer capítulo, se analiza el mercado español y en base a ello, diseñar el plan de marketing de la empresa. En el cuarto capítulo, se realizar un estudio técnico para definir la capacidad de aprovisionamiento de la organización. En el quinto capítulo, se crea el plan estratégico de la empresa. En el sexto capítulo, se desarrolla el plan de exportación bajo el Incoterm FOB. Y en el último capítulo, se determina la factibilidad financiera de la empresa a través de un análisis financiero con los indicadores más relevantes.

Capítulo I: Generalidades de la Investigación

Antecedentes de Producción de Banano en el Ecuador

A nivel internacional existen diferentes variedades de banano en más de 135 países. La variedad que exporta Ecuador es el Cavendish. La comercialización del banano Cavendish representa un 95% del total de comercialización de las demás variedades a nivel mundial.

En Ecuador, Clemente Yerovi Indaburo impulsó la producción de banano en el país con el fin de exportarlo.

En cuanto a los datos de producción, Villafuerte (2003) afirma que: “Es únicamente a principios del siglo XX que comienza a recopilarse información estadística sobre la actividad bananera, ya que es precisamente por esta época que la producción bananera del Ecuador empieza su auge” (p.119).

A lo largo de la historia del origen del banano, Villafuerte (2003) determina que: Desde la época de los 70, Ecuador incrementó sus exportaciones en 127000 toneladas.

Ecuador es uno de los principales países productores y exportadores de banano, el rendimiento promedio anual de producción por hectáreas es de 39,75 toneladas. La mayor parte de la producción está concentrada en la Región Costa, siendo Los Ríos es una de las principales provincias productoras y exportadora de banano con una superficie de producción de 50.28 hectáreas lo cual representa alrededor del 40% de la producción nacional. En segundo lugar, se encuentra la provincia del Oro con un hectareaje de 42.292 que representa el 35% de la producción nacional. La provincia del Guayas con un hectareaje de 37.747 de banano y las demás provincias hacen un total de 27.839 hectáreas en superficie de cosecha (Unidad de Estadísticas Agropecuaria, 2017).

Antecedentes de Producción de Banano Orgánico en Ecuador

La diferencia de producción de banano convencional con el banano orgánico es amplia. El banano orgánico se caracteriza por ser obtenido bajo un proceso de producción libre de químicos, evitando así, efectos negativos en la salud de los consumidores, además de, cuidar el medio ambiente.

“Se cultiva en sistemas agrícolas que mantienen la fertilidad del suelo y cultivos sin utilizar químicos entre ellos, fertilizantes artificiales o transgénicos” (Clúster Banano, 2018, párr.1).

En el año 2017, ESPAC (2017) afirma: “El Ecuador tuvo una producción nacional de 5.541.514 toneladas métricas” (p.9). Lo cual define que el banano es uno de los productos más sembrado en territorio ecuatoriano.

Dado a los nuevos incentivos impulsados por el gobierno para diversificar la oferta exportable, los productores ecuatorianos decidieron dar un valor agregado a los productos tradicionales que se producen en el país, en este caso, se optó por tomar en cuenta las nuevas tendencias de consumo a nivel internacional, basándose al mismo tiempo en la sostenibilidad del medio ambiente y la seguridad alimentaria.

En el año 2015, El Productor (2017) afirma: “El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca tiene identificado que, de las 162,039 hectáreas existentes de banano, el 12% pertenece a banano orgánico y el 88% es de banano convencional” (párr.3).

Durante el auge de la producción del banano orgánico, los productores de banano convencional se dieron lugar a la transición de producir fruta convencional y convertirla en producción orgánica, la duración de esta transición es de 3 años. El proceso incluye cambios en fertilización y manejo de las fincas, conjunto a una serie de normas por cumplir.

Entre los principales productores ecuatorianos de banano orgánico se encuentra la corporación San Miguel de Brasil, que está integrada por 135 socios con plantaciones que suman alrededor de 1.000 hectáreas ubicadas en la provincia de El Oro, en las zonas de Pasaje, Machala, El Guabo, Santa Rosa y Arenillas; y también en Tenguel, provincia del Guayas. (Vistazo, 2019, párr.6)

Estas zonas se especializaron en la producción de banano orgánico para exportación, entre las variedades que también se produce son el banano orito y *baby*.

Antecedentes de la Exportación de Banano Orgánico en Ecuador

Ecuador es uno de los principales exportadores de banano y en cuanto a la exportación de banano orgánico, del año 2012 al 2018, el país tuvo una participación

en el mercado español del 3,52%, lo cual representa 63545 toneladas exportadas en ese periodo. Esta situación se debe a que la mayor parte de la producción nacional de banano es de tipo convencional.

Ecuador tiene competencia a nivel mundial, entre estos están: Países bajos, Belice, Costa de Marfil, Portugal, México, Bélgica, Colombia, Costa Rica, Francia y Republica Dominicana.

República Dominicana fue el mayor abastecedor de banano orgánico certificado a nivel mundial hasta el 2006, exportando 85489 toneladas, representando un 42% de sus exportaciones de banano convencional. En el año 2007, Ecuador es el mayor exportador de banano orgánico certificado a nivel mundial, durante este año expidió 140000 toneladas, ganando más del 40% de las exportaciones mundiales de banano orgánico certificado. (Décker & Ramón, 2016, p.6)

La producción de banano orgánico ha aumentado desde entonces. Vistazo (2019) concluye: “Entre enero y octubre del año 2018, el banano orgánico representó el 7,2 por ciento de las exportaciones totales de la fruta, logrando ingresos por 241 millones de dólares, según cifras de Pro-Ecuador” (párr.3).

Ecuador tiene una participación de 0,96% de exportaciones de banano orgánico hacia España, lo cual representa 13920 toneladas exportadas desde el 2014 hasta el 2018, con un promedio de 2780 toneladas por año (Trade Helpdesk, 2019).

Antecedentes del Consumo de Alimentos Orgánicos en España

En el año 2012, la comercialización de productos orgánicos en España tuvo un crecimiento y se la denominó “futuro dorado”. Seis años más tarde, nos encontramos con la entrada y apuesta masiva por parte del gran consumo en el sector ecológico. Una apuesta que está surtiendo efecto para quienes lo promueven: no solo aumenta el consumo bio, sino que casi todo este crecimiento se lo llevan los nuevos actores (Bioeco Actual, 2018, p.40).

Aun con el auge de la comercialización y la producción orgánica dentro de España solo 4 de 10 personas consumían productos orgánicos. Sin embargo, las

medianas y pequeñas empresas ecológicas constituyen un factor importante dentro del sector comercial.

Actualmente, 3.000 y 4.000 puntos se distribuyen por toda la geografía española y hacen latir al sector bio al ritmo de los valores y repercusión propios del pequeño comercio.

En el último año las ventas de estos productos superaron los 43 millones de euros, lo que supone un 8% más que en 2016 (Bioeco Actual, 2018, p.42).

Antecedentes de F. Ili Orsero

Para fines académicos, se llevó a cabo una investigación para definir un potencial comprador para la exportación de banano orgánico.

El Grupo Orsero es una empresa importadora en Europa, establecida en varios países dentro de la comunidad europea y fuera de ella como Italia, Francia, España, Portugal, Grecia, Costa Rica, Colombia y México. Su negocio está enfocado en importar y distribuir alimentos. La empresa tiene un gran reconocimiento a nivel internacional. Orsero (2019) indica:

El Grupo Orsero trabaja de manera sostenible y responsable a lo largo de la cadena de suministro, para todos los aspectos relacionados con los siguientes temas: economía, sociedad y medio ambiente. Todos los días distribuye una gama completa de productos de frutas y verduras con más de 300 referencias, con un servicio de alto nivel y soluciones personalizadas capaces de satisfacer todas las necesidades de los clientes. (párr. 3)

F. Ili Orsero también se caracteriza por tener plantaciones de banano orgánico en otros países, tales como: Ecuador, Costa Rica y Colombia.

Planteamiento del Problema

Ecuador es uno de los principales países exportadores de banano convencional en el mundo. Ministerio de Comercio Exterior (2017) determina: “La producción de banano en el país gira principalmente en el ámbito de la economía familiar y la economía popular y solidaria” (p.4).

Las exportaciones de banano orgánico hacia España incrementaron a partir del año 2017, año en que entró en vigor el acuerdo comercial con la Unión Europea;

Una de las principales complicaciones para poder exportar hacia España es que este país es muy estricto en cuanto a los requisitos de exportación, lo cual incluye el proceso de producción ya que engloba más procesos para poder obtener una fruta de mejor calidad. Este es uno de los principales motivos por lo que el incremento de la producción orgánica en el Ecuador no crece al mismo nivel que la demanda internacional. Este factor da paso a que el banano orgánico se vuelva más atractivo para los consumidores ya que ellos desean consumir productos que no afecten al medio ambiente y además no causen problemas de salud a su organismo.

Formulación del Problema

Pregunta General

- ¿Cuán viable es la exportación de banano orgánico hacia Valencia, España?

Preguntas Específicas

- ¿Cómo fundamentar teóricamente la investigación?
- ¿Cuáles son las características del mercado español que determinan el plan de marketing de la empresa?
- ¿Qué rasgos técnicos definen la capacidad de aprovisionamiento de la empresa?
- ¿Cómo se establece el plan estratégico de la empresa?
- ¿Cómo se desarrolla el plan de exportación de la empresa bajo el Incoterm FOB?
- ¿Cuál es la factibilidad financiera de exportar banano orgánico hacia Valencia, España?

Justificación

Académica

El trabajo de titulación está basado en el estudio de las relaciones comerciales a nivel internacional, especialmente, en el estudio de la comercialización con un importador directo de banano orgánico en Valencia, España con el fin de demostrar si es viable o no exportar hacia ese destino a través de variables metodológicas mixtas.

Social

El propósito de este trabajo de titulación es demostrar que la exportación de banano orgánico es una alternativa amigable con el medio ambiente, dado que en su producción no se trabaja con productos químicos. Además, ayuda a que los consumidores tengan un estilo de vida más saludable y una vida más prolongada.

Otro punto importante para tomar en cuenta es que, el trabajo de titulación también está impulsado a generar nuevas plazas de trabajo, lo cual ayuda a la generación de empleo. Además, hay que tomar en cuenta que las nuevas tendencias se basan en consumir productos orgánicos, factores que son compatibles con el objetivo tres y cinco del Plan Nacional de Desarrollo 2017, los cuales se basan garantizar los derechos de la naturaleza, su sostenibilidad ambiental y consolidar el sistema económico social (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017).

Económica

Ecuador es un país en vías de desarrollo, impulsado en cambiar su matriz productiva con el fin de diversificar la oferta exportable y generar empleo. El Ministerio de Comercio Exterior (2017) afirma: “La producción de banano en el Ecuador genera alrededor de 2,5 millones de plaza de trabajo, lo cual representa un 6% de la población en el Ecuador” (p.3). Por lo tanto, la creación de una empresa exportadora de banano orgánico representa generación de empleo y una fuente de ingresos tanto para los productores de banano orgánico como para las personas que estén a cargo de la exportación.

Objetivos

General

Analizar la viabilidad de un plan de exportación de banano orgánico hacia Valencia, España.

Específicos

- Fundamentar teóricamente la investigación a través de un marco teórico.
- Analizar el mercado español para diseñar el plan de marketing de la empresa.
- Realizar un estudio técnico para definir la capacidad de aprovisionamiento de la empresa.

- Crear el plan estratégico de la empresa.
- Desarrollar el plan de exportación de la empresa bajo el Incoterm FOB.
- Determinar la factibilidad financiera de la empresa.

Delimitación

La investigación de la viabilidad del plan de exportación de banano orgánico estará delimitada en lo:

Espacial

Ecuador – Valencia, España.

Temporal

El proyecto de tesis tiene una durabilidad de 4 meses.

Académica

El proyecto está enfocado en bases conceptuales y teóricas como lo son: la ventaja comparativa y competitiva, entre otras, con el fin de fundamentar con teorías el trabajo de investigación.

Estudio de Mercado

El análisis de mercado de las importaciones de banano orgánico de España a Ecuador y al mundo va del año 2012 al 2018, al ser el periodo de tiempo con información disponible en cuanto a las cantidades (Kg) y los valores FOB (€) por parte del sitio web Trade Helpdesk, administrado por la Comisión Europea.

Limitaciones

Entre las limitaciones para el desarrollo del trabajo de titulación está la falta de información acerca de la producción de banano orgánico por hectáreas a nivel nacional.

Capítulo II: Marco Teórico

Base Teórica

Teoría de la Ventaja Absoluta

Adam Smith señala en su libro denominado: Las Riquezas de las Naciones, que un país se enriquece en función a su capacidad para producir, lo cual va de la mano con un factor dentro del comercio, que es el trabajo. Es por ello por lo que a un país le conviene exportar sobre todo aquellos bienes que posean la mayor ventaja absoluta. Esto se determina al comparar el número de horas que se requieren para producir un bien con el número de horas que emplea otro país para obtener el mismo producto. El país que obtiene el número menor es el que tiene la mayor ventaja absoluta de ese bien. Es así como se obtiene mayor beneficio al incrementar la cantidad de bienes producidos, lo que, a su vez genera el ahorro de horas en su obtención (Smith, 1976).

Esta teoría se relaciona con el tema de investigación, ya que Ecuador es reconocido a nivel mundial como un país exportador de banano hace ya varias décadas. Y a lo largo de los últimos años esta fruta se ha convertido en uno de los rubros más importantes para el país en la lista de exportaciones no petroleras que se comercializan internacionalmente.

Teoría de la Ventaja Comparativa

A diferencia de la teoría de Smith que solo se enfoca en el valor del trabajo. La ventaja comparativa indica que no se requiere de una ventaja absoluta para producir un bien con el fin de ser parte del comercio internacional. Esto se debe a que un país debe más bien enfocarse en exportar productos que involucren un menor costo total al comparar su producción en otro país. De esta manera, cada nación está en la capacidad de producir un bien que otro país no tiene con el fin de que existan las transacciones comerciales a nivel internacional (Ricardo, 1821).

Así es como ningún país llega a ser ineficiente al punto de quedar fuera del mercado, sino más bien hay economías que aportan con la materia prima y otras que la compran, para finalmente beneficiar el comercio internacional. En la actualidad, existen países que poseen condiciones medioambientales que impiden la producción del banano, mientras que Ecuador posee las características idóneas para que se de

este tipo de cultivo a lo largo del año. A su vez, Ecuador no posee ciertas condiciones ambientales que otras naciones sí, y es ahí cuando se dan las transacciones comerciales entre los países.

Modelo Heckscher - Ohlin

Esta teoría básicamente explica cómo el intercambio de los recursos que poseen los países, sumado a la tecnología aplicada en los procesos de producción afectan la ventaja comparativa (Krugman & Obstfeld, 2006).

Así también se refiere a los factores de producción que posee cada economía y la magnitud en que hacen uso de ellos, define los costos totales. Esto quiere decir que, si un país posee de forma abundante ciertos recursos, esto va a influir en que su costo de producción disminuya (Pecina, 2011).

Como resultado, los países exportan bienes que hacen un uso intensivo de los factores que son abundantes localmente, y a la vez importan bienes que hacen uso intensivo de aquellos factores que son escasos localmente. En Ecuador, existe de forma abundante el factor de la mano de obra relacionada a la producción del banano, lo cual abarata su costo. El uso de este factor en las diversas empresas productoras de banano a nivel nacional ha colocado al país como el primer exportador de esta fruta a nivel mundial (FreshPlaza, 2019).

Nueva Teoría del Comercio Internacional

La “Nueva teoría del comercio” formulada en 1979, permitió superar la explicación del economista británico David Ricardo, vigente desde principios del siglo XIX, que reducía el comercio internacional a las diferencias entre países básicamente. Esos planteamientos de Ricardo se perfeccionaron en las décadas de los 20 y los 30 del siglo XX por parte de los suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, que a su vez no fueron suficientes para explicar la dominación progresiva del comercio internacional por países con condiciones semejantes y que a su vez transaban los mismos productos (EFE Estocolmo, 2008).

Por su parte, Krugman basó su teoría a partir del concepto de las “economías de escala” mediante el cual, a mayores volúmenes de producción, menores costos, que a su vez facilitan la oferta de productos y benefician a los consumidores. La

integración de los citados planteamientos concluyó en la formulación de la especialización y la producción a gran escala con bajos costos y oferta diversificada, denominándose la teoría de la “nueva geografía” económica, gestada desde 1979 por el mismo nobel y desarrollada posteriormente (Mayorga, 2008).

Base Conceptual

Banano Cavendish

El banano es una de las frutas más conocidas y populares del mundo. La variedad de banano Cavendish contiene aproximadamente 400 miligramos de potasio por cada 100 gramos de fruta fresca, cantidad similar a la que se halla en legumbres cocinadas, carne o pescado.

Su consumo regular contribuye a mejorar la presión, así como ejercer un control en la actividad del corazón. Este tipo de banano no contiene semillas en su interior, por ello es muy apropiado para el consumo humano (FAO, 2016).

Certificación Orgánica

Es el proceso de control para los que producen alimentos orgánicos que permite garantizar la calidad orgánica de un producto, a través de la verificación del cumplimiento de la norma de producción orgánica que corresponda, según el mercado destino de dicho producto. Para el exportador resulta una herramienta de mercado, mientras que para el importador es una garantía de confianza que recibe al comprar un producto con esta certificación (Agriculturers, 2017).

Desarrollo Sostenible

El desarrollo sostenible es la satisfacción de las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. En la actualidad, este concepto se ha convertido en un principio para el desarrollo mundial a largo plazo, hasta alcanzar también el ámbito social y económico (Organización de las Naciones Unidas [ONU], 1987).

La comercialización de una fruta orgánica, libre de residuos pesticidas, garantiza lo seguro que son para el consumidor, al estar libres de sustancias tóxicas que perjudican negativamente el cuerpo. Además de ello, la agricultura orgánica

produce un equilibrio ecológico al proteger la fertilidad del suelo, lo que se traduce en sostenibilidad a largo plazo (FAO, 2019).

Oferta Exportable

La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa (Ministerio de Agricultura y Riego [MINAGRI], 2015).

Logística

Es el planeamiento y control de todas las actividades relacionadas con el suministro y distribución de los bienes y servicios de una empresa (Gerencia y Negocios en Hispanoamérica, 2016).

Incoterms

Se trata de los términos internacionales de negociación que permiten conocer la responsabilidad y/u obligaciones tanto del que importa como del que exporta, así como también las condiciones de entrega de los productos a ser comercializados (International Chamber of Commerce [ICC], 2010).

Precio FOB

Se trata de un Incoterm conocido como “Free On Board” o en español, “Libre a Bordo” en el que la responsabilidad del exportador concluye una vez que toda la mercancía vendida ha sido dejada a bordo del buque en el puerto de origen. Este término de negociación es aplicado solo para el transporte marítimo, el cual, a pedido del comprador, puede ser posible que el vendedor sea quien contrate el transporte, sin embargo, los costos y riesgos los asume el comprador (ICC, 2010).

Base Referencial

Producción de Banano Orgánico en el Ecuador

Ecuador, país líder a nivel mundial en la producción de banano, tiene su mirada puesta en la producción orgánica, en la que espera convertirse en el exportador más relevante en los próximos años. En la campaña 2018, más de un 7%

de la producción total del país fue de banano orgánico y se espera que esa cifra siga creciendo a medida que incrementan las plantaciones. Ricardo Umpierrez, productor de banano orgánico de Ecuador, se refiere a la industria e indica que la producción de banano orgánico crece cada día más, con una buena calidad. Según comentó Umpierrez, los principales productores a nivel mundial son: Perú, Ecuador y República Dominicana. Así también agrega que el incremento de esta producción se debe a que últimamente la legislación actual del país tiene limitada el número de hectáreas destinadas al banano convencional (PortalFrutícola, 2019).

Certificadoras

A partir de la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad dispuesta desde el 2007, el Organismo de Acreditación Ecuatoriano hasta el 2013 había acreditado 131 organismos evaluadores de la conformidad, 100 más desde el año 2007, traduciéndose así en un incremento del 323%. Estas empresas acreditadas son las encargadas de dar fe en el país de la correcta aplicación de la normativa de calidad en los procesos productivos. La importancia de la acreditación se aprecia en los resultados positivos que se generan en el comercio exterior, cuando un producto final llega a su país de destino, el resultado es un proceso productivo avalado eficazmente (Servicio de Acreditación Ecuatoriana [SAE], 2014).

Base Legal

Constitución de la República del Ecuador

La Constitución vigente en el país establece en el artículo 306 que el Estado debe promover las exportaciones ambientalmente responsables, especialmente las de mayor generación de empleo y valor agregado para el país, con énfasis en aquellas relacionadas con pequeños y medianos productores (Constitución de la República del Ecuador, 2008, Artículo 306). De esta forma, la exportación de banano orgánico hacia Valencia, España se alinea a este artículo constitucional, ya que se trata de una fruta orgánica en la que no se ha empleado químicos para su producción. Así mismo, esta empresa exportadora se relacionará directamente con un productor mediano.

Plan Nacional de Desarrollo 2017 – 2021

El Plan Nacional de Desarrollo 2017 – 2021, denominado “*Toda una vida*” y aprobado en septiembre del 2017, consta de un total de 9 objetivos. El presente

estudio de factibilidad se basa principalmente en 2 de sus objetivos; el número 3, que busca garantizar los derechos de la naturaleza para las actuales y futuras generaciones y el número 5, que se enfoca en impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera solidaria (SENPLADES, 2017).

La creación de esta empresa exportadora cumple con el objetivo 3, al comercializar internacionalmente una fruta que es producida orgánicamente, de esta forma se aporta al cuidado del medio ambiente al no hacer uso de químicos que afecten negativamente la diversidad. En cuanto al objetivo 5, mediante la exportación de un producto se genera empleo, y se apoya a un productor mediano para que su oferta cubra una demanda fuera del país de origen. De esta forma, lo sostenible y solidario se une a lo económico y alcanza el beneficio de la sociedad en general.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Según el COPCI en el título IV, denominado Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones menciona en el Artículo 93.- Fomento a la exportación, literal a. el acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otras ventajas provenientes de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios para aquellos productos que cumplan con los requisitos de origen aplicables (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones [COPCI], 2010).

En base a este artículo, esta empresa exportadora tendrá acceso a los beneficios con los que cuenta Ecuador al ser país signatario del Acuerdo Comercial Multipartes que existe y está vigente con la UE.

Marco Metodológico

Tipo de Investigación

Bernal (2010) afirma: “La investigación descriptiva se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental. En tales estudios se muestran, narran, reseñan o identifican hechos, situaciones, rasgos, características de un objeto de estudio” (p. 113).

Mediante el tipo de investigación concluyente descriptivo se obtiene información al detalle, basándose en herramientas tanto cualitativas como

cuantitativas. En el caso de esta investigación, se busca identificar características y propiedades, a través de una o más entrevistas donde se obtiene información detallada de preguntas puntuales realizadas al interlocutor.

Fuentes Primarias

Bernal (2010) indica: “Las fuentes primarias son todas aquellas de las cuales se obtiene información directa, es decir, de donde se origina la información” (p. 191). En este tipo de fuente los intermediarios no existen, y se trata de información que no ha sido previamente analizada por otros investigadores, por ende, se emplea entrevistas en las que, a partir de la formulación de preguntas, se registran experiencias de una persona relacionada directamente al objeto de estudio.

En esta investigación se hace uso de entrevistas con el objetivo de obtener información especializada y veraz de parte de personas relacionadas de forma directa al tema de estudio. La entrevista es estructurada, debido a que el medio por el cual se obtiene las respuestas es por vía electrónica (e-mail). La entrevista está compuesta de 5 preguntas y fue realizada a 5 exportadores banano orgánico certificado a nivel nacional. La misma fue enviada a los entrevistados a partir de la segunda semana del mes de Julio del 2019.

Fuentes Secundarias

Bernal (2010) señala: “Las fuentes secundarias son todas aquellas que ofrecen información sobre el tema que se va a investigar, pero que no son la fuente original de los hechos o las situaciones, sino que sólo los referencian” (p. 192).

Este tipo de fuente incluye libros, artículos científicos, revistas, documentos de sitios web, informes, publicaciones oficiales de organismos gubernamentales, entre otras referencias bibliográficas de calidad.

Enfoque de Investigación

El enfoque combina lo cuantitativo y cualitativo, es decir que es mixto. La fusión de ambos enfoques ayuda a determinar la factibilidad, nivel de competitividad y rentabilidad de una empresa exportadora de banano orgánico hacia un país de la UE, en base al estudio del nivel de producción nacional de esta fruta, análisis del entorno, así como de la creciente demanda de productos orgánicos en España.

Método de Investigación

El método que se usa a lo largo de esta investigación es el deductivo, el cual consiste en analizar conclusiones generales sobre las cuales se obtienen explicaciones particulares al tema de estudio e interés (Bernal, 2010, p. 59).

Mediante este método se explica una situación en particular, teniendo como punto de partida lo general, en este caso en primera instancia se analiza el entorno macroeconómico para luego llegar a una conclusión microeconómica.

Además de ello, se hace uso del método analítico, el cual trata de un proceso cognoscitivo en el que se descompone un objeto de estudio y se separa cada una de las partes del todo para ser estudiadas de forma individual (Bernal, 2010, p. 60).

Este tipo de investigación permite analizar de forma detallada el objeto de estudio para luego obtener una conclusión precisa sin pasar desapercibidos detalles relevantes que pueden cambiar el resultado final de la investigación.

Operacionalización de las Variables

Tabla 1

Matriz metodológica

Objetivo Específico	Método	Enfoque	Fuente	Herramienta	Contexto
Fundamentar teóricamente la investigación a través de un marco teórico.	Descriptivo	Cualitativo	Secundarias	S: Matriz bibliográfica	S: Libros físicos, repositorios, artículos científicos, leyes gubernamentales, sitios web. P: Entrevistas por correo electrónico.
Analizar el mercado español para diseñar el plan de marketing de la empresa.	Descriptivo	Cualitativo	Primaria – Secundaria	P: Entrevistas a exportadores de banano a España. S: Análisis bibliográfico	S: Libros físicos, repositorios, artículos científicos, leyes gubernamentales, sitios web.
Realizar un estudio técnico para definir la capacidad de aprovisionamiento de la empresa.	Analítico – Descriptivo	Cualitativo	Secundaria	S: Análisis bibliográfico	S: Libros físicos, repositorios, artículos científicos, leyes gubernamentales, sitios web.
Crear el plan estratégico de la empresa.	Analítico – Descriptivo	Cualitativo	Secundaria	S: Análisis bibliográfico	S: Libros físicos, repositorios, artículos científicos, leyes gubernamentales, sitios web.
Desarrollar el plan de exportación de la empresa. a través del Incoterm FOB.	Analítico – Descriptivo	Cualitativo	Secundaria	S: Análisis bibliográfico	S: Libros físicos, repositorios, artículos científicos, leyes gubernamentales, sitios web. P: TIR, VAN, TMAR, ROE, ROA.
Determinar la factibilidad financiera de la empresa.	Analítico – Descriptivo	Cuantitativo	Primaria - Secundaria	P: Indicadores financieros. S: Análisis bibliográfico	S: Libros físicos, repositorios, artículos científicos, leyes gubernamentales, sitios web.

Nota: Metodología para realización de los objetivos de la investigación. Adaptado de “Metodología de la Investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales” por Bernal, 2010.

Capítulo III: Estudio de Mercado y Plan de Marketing

Descripción General del Mercado

España es un país que cada vez toma más conciencia acerca de la producción y consumo de los alimentos procesados a través de un proceso convencional o químico.

Además de potenciales consumidores, España encabeza la producción de alimentos orgánicos, para poder mantener una mejor calidad de vida y crear un medio ambiente sostenible bajo las producciones tradicionales, también denominadas orgánicas. “Un reciente informe del MAPAMA junto a la consultora GFK revela que el mercado ecológico nacional creció un 12,55% en 2016” (Valente, 2018, párr.3).

En la actualidad, en España, la alimentación es parte importante del manejo de la economía, representa el 94% de la facturación, lo que da paso a determinar que el mercado español es potencial para la venta y exportación de productos orgánicos, en este caso el banano orgánico.

España promueve el consumo y la producción orgánica bajo un marco normativo en el cual se detallan los procesos y políticas para que la cadena de suministro orgánica pueda tener éxito, esto con el fin de mejorar sus procesos, calidad y mantener el medio ambiente dentro de un estado sostenible, sin afectaciones.

Estos procesos están bajo el amparo de los requisitos que pide la UE en general, los cuales incluyen procesos de producción, empaque, etiquetado entre otros. Además de asegurar la cadena de suministro para evitar la contaminación.

El precio de los productos orgánicos es otro factor por el que el consumo de alimentos orgánicos no se ha desarrollado a un ritmo más rápido. Aunque a partir del 2017, la participación de otras empresas importadores impuso competencia y obligó al mercado en general a regular los precios para que pueda existir un comercio justo y todos puedan ganar, tanto consumidores como comerciantes.

Análisis PESTAL

Según Moisés Bittán (2012) afirma: “El análisis PESTAL surge como una herramienta para definir la posición estratégica de una empresa a través de la identificación de los factores que pueden influir en los niveles de oferta y demanda y en los costos de esta” (párr.4). Dado el lineamiento de la investigación, se decidió usar este tipo de análisis del entorno para tomar en cuenta los factores que pueden afectar la ejecución del trabajo del trabajo de titulación.

El análisis PESTAL se compone de los siguientes factores:

Factor Político

España está bajo un régimen de monarquía parlamentaria, en el que el país también es considerado como un estado de derecho y democrático. Actualmente, esta nación está gobernada por Pedro Sánchez, un presidente que forma parte del Partido Socialista Obrero Español (BBC, 2018). Dado a los lineamientos políticos a los que representa Sánchez, se plantea que su mandato sea bajo una política socialista, que busca el bien común sin dejar a un lado los intereses comerciales.

España, al ser miembro de la Unión Europea toma lugar en el Acuerdo Comercial Multipartes del cual Ecuador forma parte para fortalecer las relaciones comerciales con este bloque comercial. El Acuerdo Comercial Multipartes entró en vigor el 1 de enero del 2017 con Ecuador, desde entonces se ha fomentado la exportación de la oferta exportable del país, entre estos, el banano. El banano está entre la lista de productos que están en proceso de desgravamen hasta el 2020. El arancel para la fruta es de 83 euros por tonelada (El Comercio, 2019)

En cuanto al riesgo país, España tiene una prima de riesgo de 68 puntos según (Datos Macro, 2019), que a comparación con el año pasado donde la prima de riesgo fue de 87 puntos, España muestra un entorno positivo para poder incrementar relaciones comerciales.

Factor Económico

España es un país que se ha visto afectado por las diferencias políticas que se desarrollaron a partir del 2016, aun así, España es una de las economías que ha podido ralentizar estos efectos que afectan al comercio con otros países.

En cuanto al PIB, España ha demostrado varios años de crecimientos por encima del 3%, lo que ha permitido al PIB recuperar todo lo perdido en la crisis, la economía española aborda un periodo de cierta desaceleración. En 2019 habrá crecimiento, pero menor, debido al impacto de la desaceleración mundial ligada a las incertidumbres geopolíticas (KPMG, 2019).

La recuperación del empleo y los salarios, una política fiscal expansiva, el escaso ahorro, el aumento del crédito al consumo, la recuperación de la construcción, unos tipos de interés reales negativos y el abaratamiento del petróleo contribuyen a este impulso añadido. (Maqueda, 2019, párr 1)

Factor Social

España es un país que cuenta con una población total de 46.733.038 habitantes, que se divide en un 49,03 % conformado por hombres y un 50,97% por mujeres. La variación semestral de su total poblacional es del 0,16% (Instituto Nacional de Estadística, 2018).

Los sectores económicos más prósperos en el país incluyen la alimentación y la agricultura ecológica (Santander, 2019). Ambos sectores están estrechamente relacionados a la empresa exportadora de banano orgánico que se propone. En cuanto al comportamiento del consumidor, el precio, la facilidad de pago, así como un eficaz servicio de postventa son factores decisivos en la adquisición de productos. Así también, uno de cada tres habitantes ingiere algún tipo de alimento ecológico, sobre todo hombres de 40 años y mujeres de todas las edades.

En el Informe del sector ecológico en España del 2018, el mercado ecológico español ha mantenido un ritmo de crecimiento en los últimos años (Ecological, 2018).

Tabla 2

Europa: Países con mayor crecimiento 2015-2016.

País	Incremento (%)
Irlanda	22%
Francia	22%
Dinamarca	20%
Noruega	20%
Liechtenstein	15%
Luxemburgo	15%
Italia	14%
Finlandia	14%
Austria	13%
España	13%

Nota: Tomado de “El sector ecológico en España 2018”, por Ecological, 2018.

Tal como muestra la tabla 2, la nación se ubica entre los países de Europa con mayor crecimiento al alcanzar un 12.55% más en el 2016, respecto al año anterior, y ubicándose en el puesto 10 de este ranking.

Así también, por primera vez el país se halla en el Top 10 mundial en cuanto al volumen de mercado interior y crecimiento interanual, debido a un mayor número de consumidores, así como el aumento del consumo per cápita a nivel nacional.

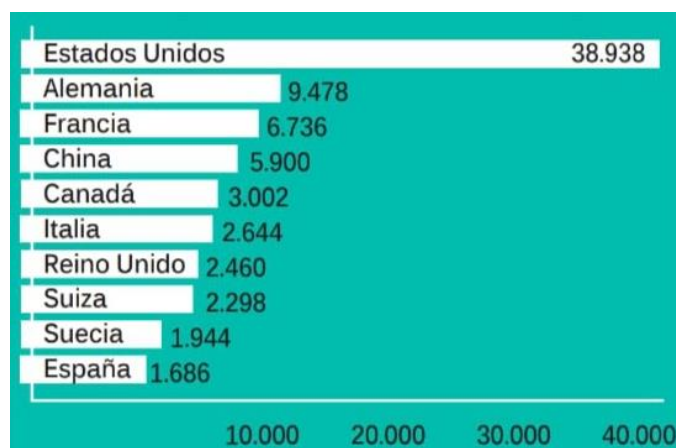


Figura 1. Mercado orgánico mundial 2016 (Ventas en millones de euros).

Tomado de: “El sector ecológico en España 2018”, Ecological, 2018.

De esta forma, del sector se esperan resultados positivos a futuro para consolidar así su crecimiento actual y alcanzar a naciones como Estados Unidos y Alemania que como se puede observar en la figura 1 lideran esta lista de países.

Factor Tecnológico

El gasto en Investigación y Desarrollo de las empresas españolas aumentó un 3% en el año 2016, lo que representa una cifra de 13.260 millones de euros en el gasto interno por este rubro, es decir 1,19% del Producto Interno Bruto. El gasto por innovación tecnológica aumenta un 1,3% en el mismo año, es decir 13.857 millones de euros. Con esto, casi el 30% de las empresas españolas de 10 o más trabajadores son innovadoras en el 2016. Madrid es la comunidad que lidera en cuanto a la innovación tecnológica (37%), en segundo lugar, le sigue Cataluña con un 24,3% y en tercer lugar, país Vasco (9,9%). Los sectores que lideran el gasto en tecnología son la agricultura y la industria (Instituto Nacional de Estadística [INE], 2018).

En cuanto al acceso al Internet, el 98,7% de las empresas que cuentan con 10 o más colaboradores tienen conexión a Internet hasta el primer trimestre del 2017. Así también, 8 de cada 10 de estas compañías tienen a su disposición una página web, porcentaje que aumenta al 95,7% en aquellas empresas con 250 o más empleados. Por último, el 22,1% de las empresas emplean ya a especialistas en Tecnologías de la Información y Comunicación (INE, 2018).

En la actualidad resulta imprescindible para una empresa hacer uso del internet, así como ejercer la innovación tecnológica en sus operaciones. La inversión en la investigación y desarrollo en una organización genera conocimiento que ayuda a incrementar su productividad, permitiendo así el acceso a nuevas oportunidades en el mercado.

Factor Ambiental

España se ubica en el puesto número 12 en el Índice de Desempeño Ambiental Mundial, el cual clasifica a 180 países en 24 indicadores de desempeño relacionados a la salud ambiental y la vitalidad del ecosistema. Esto indica que las políticas ambientales implementadas por las autoridades causan un efecto

significativo y positivo para una nación (Yale Center for Environmental Law & Policy, 2019)

Adicional a ello, la Unión Europea busca reutilizar un 65% de sus residuos urbanos para el año 2035. Lo hizo estableciendo objetivos de índole obligatorio de reciclaje de los residuos urbanos, los cuales irán incrementándose hasta alcanzar el 65% en el año 2035. De la misma manera, se plantearon reducir hasta un 10% los residuos en los vertederos para ese mismo año. De esta forma, las ciudades de la comunidad europea están obligadas a reciclar el 55% de los residuos urbanos hasta el 2025, el 60% para el 2030 y finalmente el 65% en el 2035 (Europa Press, 2018).

En resumen, España ocupa uno de los primeros lugares en el ranking del Índice de Desempeño Ambiental, y esto demuestra que es un país que realiza esfuerzos por respetar el medio ambiente. Así también, pertenece a un bloque al que le preocupa el reciclaje, interesándose por el cuidado del ecosistema. Es decir, que no solo existe una tendencia por parte de los consumidores de respetar el ecosistema, sino que también los gobiernos y asociaciones de países apoyan este interés por parte de la población a través de la implementación de leyes que regulen las actividades humanas en el medio ambiente.

Factor Legal

España posee requerimientos para ejercer control sobre los productos que importa, así como su comercialización, esto debido a que sus consumidores son estrictos en cuanto a la calidad de los productos que compran. A continuación, seis requisitos específicos para el ingreso del banano orgánico a este país.

Control de contaminantes en alimentos

Los contaminantes son sustancias que no han sido añadidas intencionadamente a los alimentos, sin embargo, se encuentran en los mismos como resultado de las distintas etapas que siguen a lo largo de toda la cadena alimentaria o como consecuencia de la contaminación medioambiental. La contaminación tiene un efecto negativo en la calidad del producto, lo que representa un riesgo para la salud del ser humano que lo consume (Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición [AECOSAN], 2016).

Debido a lo antes expuesto, en el reglamento (CEE) N.º 315/93: procedimientos de la UE en relación con los contaminantes presentes en los productos alimenticios. Este tiene como fin garantizar la salud humana de sus consumidores, mediante el control de los niveles de contaminantes en los alimentos importados y posteriormente ofertados en el mercado europeo (Unión Europea [UE], 2002).

Control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal y animal.

Se trata de productos fitosanitarios que tienen la función de salvaguardar las vegetaciones de organismos perjudiciales, previa o posterior a su cosecha o de perfeccionar la preservación de este tipo de plantaciones (AECOSAN, 2018).

Según el Reglamento (CE) N.º 1107/2009, para poder comercializar productos con la Unión Europea se exige documentación fitosanitaria para que el país importador pueda hacer uso del producto para el control de estos. Cada país miembro de este bloque comercial puede determinar los criterios específicos para aprobar o no un plaguicida. (UE, 2002)

Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal.

La importación de productos alimenticios de origen no animal debe seguir la regulación general de higiene de productos alimenticios (EC) N.º 852/2004 del parlamento europeo y del consejo (OJ L-139 30/04/2004) (CELEX 32004R0852). En la misma, se establecen las prácticas de higiene mínimas que deben ser seguidas por las personas que laboren en cada proceso de producción del sector alimenticio. Esto también incluye locales y equipos empleados; condiciones de transporte; higiene personal y el envasado/embalaje. (UE, 2002)

Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos.

Ningún alimento puede ser colocado o distribuido en el mercado si no es seguro para el consumo humano. Por ello, los operadores de alimentos deberán cumplir con las obligaciones establecidas en el reglamento (CE) N.º 178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 31 de 01/02/2002) (CELEX 32002R0178) (UE,2002).

Cumplimiento de la legislación alimenticia

Todos los alimentos importados deben cumplir con la legislación alimenticia previamente establecida por la UE y para ello, las autoridades del país que exporta son quienes ofrecen las garantías necesarias para el correcto cumplimiento de esta legislación.

Trazabilidad

Se refiere a la capacidad de dar seguimiento a los alimentos que serán consumidos, esto mediante cada una de las etapas, tales como la producción y distribución. Esto con el objetivo de que, si llega a convertirse en un peligro para los consumidores, su retiro del mercado sea de forma inmediata y se informe a la ciudadanía de lo que está aconteciendo.

Responsabilidad de los importadores de alimentos

Los operadores de todas las etapas de producción deben asegurarse de que los alimentos cumplan con la legislación alimentaria, haciendo cumplir estos requisitos. En el caso de que se crea que algún alimento no cumple con estos requisitos, el operador a cargo debe inmediatamente informar a las autoridades para que tal producto sea retirado del mercado.

Normas de comercialización de las frutas y hortalizas frescas

La UE establece que la inspección de las normas de comercialización es ejercida por las autoridades designadas de cada país, según el anexo I, parte A, del Reglamento de Ejecución (CE) N. ° 543/2011 (DO L-157 15/06/2011), que dice:

Requisitos mínimos de calidad

Los productos deben ser intactos; productos presentados en estado de putrefacción o que puedan causar daño a la salud humana, serán excluidos; deben ser limpios y exentos de materiales extraños visibles; deben estar exentos de plagas; exentos de humedad externa excesiva; exentos de cualquier olor o sabor extraño.

Requisitos mínimos de madurez

Todos los productos deberán estar lo suficientemente desarrollados, pero sin presentar demasiada madurez.

Tolerancia

Se permitirá por cada lote una tolerancia del 10% en número o en peso de productos que incumplan con los requisitos; dentro de la cual no más del 2% de productos podrán estar afectados por deterioro. Si los productos alimenticios importados están acorde a las normas de comercialización, los organismos de control emitirán un certificado que deberá ser presentado en el lugar de importación para que la carga pueda ser liberada y comercializada. Así mismo, los organismos de control podrán emitir un certificado de no conformidad, en el caso de que los bienes no se ajusten a estas normas para así eliminar la posibilidad de su comercialización en el mercado de destino.

Estudio de Mercado

Con el fin de determinar el incremento de las exportaciones hasta el 2025 y un incremento en futuras relaciones comerciales, se procede a analizar precios, acuerdos y aranceles con países que forman parte de la competencia.

Principales Exportadores

Existen 10 principales países exportadores de banano orgánico certificado. A continuación, se detallan los principales exportadores del 2018.

Tabla 3

Principales países exportadores de banano orgánico a España – 2018

Países	Cantidad exportada a España en 2018 (Kg)	%
1 Francia	124.361.000	34%
2 Costa Rica	120.295.000	33%
3 Colombia	43.725.000	12%
4 Bélgica	17.362.000	5%
5 México	10.337.000	3%
6 Portugal	8.986.000	2%
7 Costa de Marfil	7.641.000	2%
8 Ecuador	7.546.000	2%
9 Belice	5.250.000	1%
10 Países Bajos	4.262.000	1%
11 Resto del mundo	15.238.000	4%
Total	365.003.000	100%

Según la tabla 3, el mayor exportador de banano orgánico certificado es Francia con 124.361 kg exportados en el 2018, lo que equivale a 6.607.917 cajas y representa el 34% en el mercado. En segundo lugar, está Costa Rica con un total de 120.295 kg exportados en el mismo año, equivalente a 6.391.870 cajas exportadas y al 33% del mercado. El tercer lugar lo ocupa Colombia, con un total de 43.725 kg, equivalente a 2.323.326 cajas (12%). Por su parte, Ecuador se ubica como el 8vo de los 10 principales países exportadores de esta fruta a España en el mismo periodo y sus exportaciones hacia el país ibérico apenas representan el 2% dentro del mercado. Para el análisis de mercado, se tomará en cuenta a los principales competidores directos, que son Costa Rica y Colombia, al estar ubicados geográficamente cerca del Ecuador.

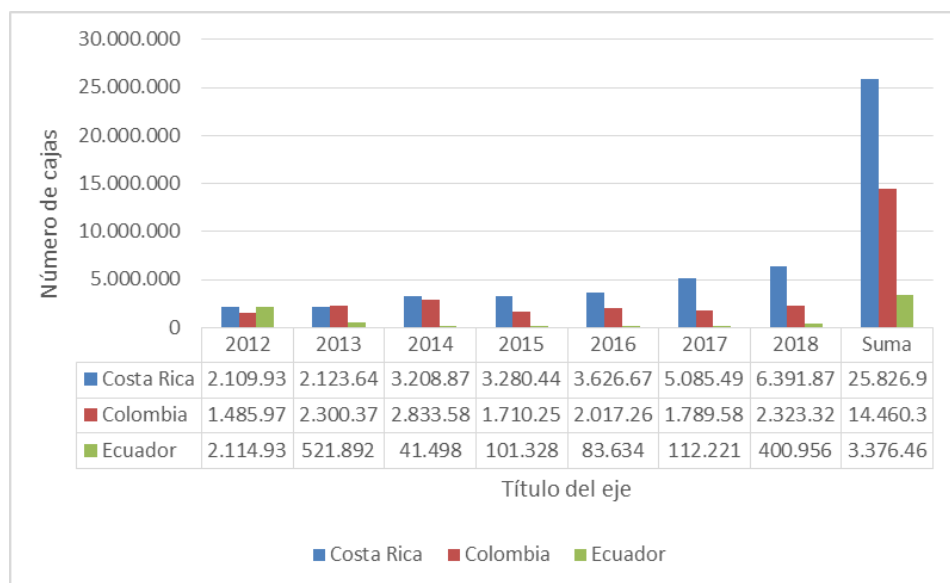


Figura 2. Exportación de banano orgánico (cajas) desde Costa Rica, Colombia y Ecuador hacia España (2012 - 2018).

Según la figura 2, desde el año 2012 hasta el 2018, Costa Rica exportó un total de 25.826.939 cajas de banano orgánico certificado. Actualmente Costa Rica está dentro del Acuerdo de Ginebra y una Asociación con la Unión Europea. La Unión Europea mantenía un arancel de 176 euros por tonelada en cajas de 18,14 kg. A partir del año 2016, la Unión Europea planteó una reducción en el arancel a la importación de banano a 103 euros por tonelada de 18,14 kg. La disminución del arancel tuvo un impacto positivo en las exportaciones de banano de Costa Rica al tener como resultado un aumento en su nivel de exportaciones a la Unión Europea.

De igual forma, la figura 2 también muestra que Colombia exportó a España un total de 14.460.361 cajas de banano orgánico certificado. Este país también es el cuarto socio comercial de la Unión Europea. Al igual que Costa Rica, Colombia está dentro del Acuerdo de Ginebra, obteniendo los mismos beneficios en cuanto a la reducción de arancel impuesto a las importaciones de banano.

En base a la misma figura, Ecuador mantiene relaciones comerciales con la Unión Europea y sus exportaciones en estos últimos 7 años han sumado un total de 3.376.461 cajas. A pesar de tener una baja representación porcentual en el mercado a lo largo de estos últimos 7 años, la fruta ecuatoriana posee características que la diferencian de los otros países, siendo factible exportarla a un mayor precio hacia España, tal como se explica a continuación.

Comparación del Precio FOB con la Competencia Directa

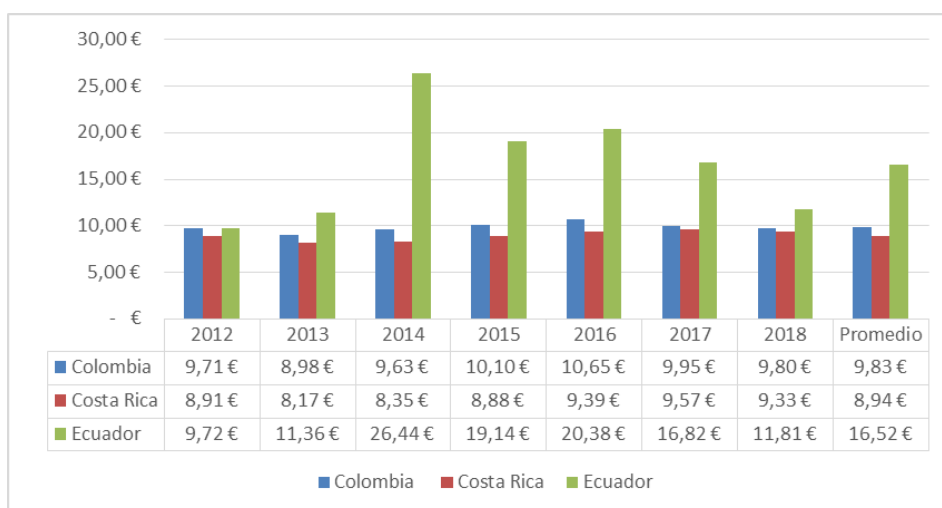


Figura 3. Variación del precio FOB (€) del banano orgánico exportado desde Colombia, Costa Rica y Ecuador hacia España (2012 – 2018).

En la figura 3, se presenta el promedio del precio FOB a lo largo de los últimos 7 años en los tres países que se analizan. Colombia tiene un precio promedio de exportación de 9,83 € por caja de 18,82 kg, mientras que el promedio de Costa Rica es de 8,94 € por cada caja en el mismo periodo. En este aspecto Ecuador posee un promedio de precio FOB alto, 16,52.

Participación de Mercado

Tabla 4

Cantidad promedio de banano orgánico exportado (Kg.) de Ecuador y el resto del mundo hacia España (2014–2018).

Años	Cantidad (Kg)	
	Ecuador	Resto del mundo
2014	781.000	256.191.000
2015	1.907.000	231.504.000
2016	1574000	273.651.000
2017	2.112.000	308069000
2018	7.546.000	365.003.000
Promedio	2.784.000	286.883.600

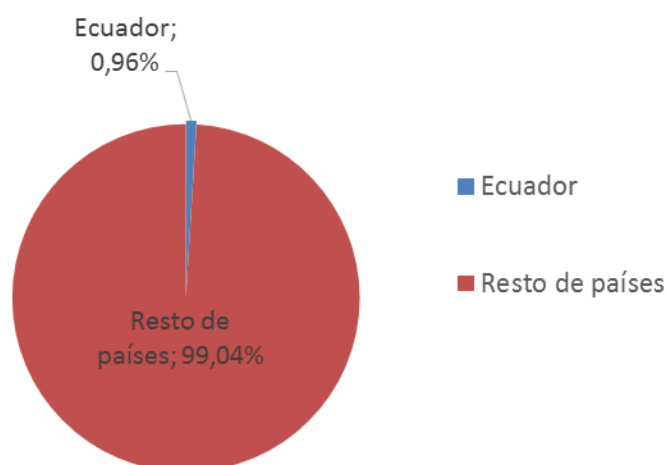


Figura 4. Participación de Mercado de Ecuador y el resto del mundo en la exportación de banano orgánico a España (2014 - 2018)

La figura 4 muestra las exportaciones en Kg de la fruta orgánica exportada desde Ecuador hacia España, comparada con el total de exportaciones del mundo hacia el mismo país. Como resultado, en la figura 4, el país latinoamericano tiene un promedio de participación en el mercado español de 0,96% en los últimos 5 años.

Comparación de Precios con los Mayores Exportadores

Tabla 5

Precio (€) por caja (41,5 lb) de banano orgánico de los mayores países exportadores a España – 2018.

Países	Precio por caja (41,5 lb)
1 Portugal	12,78
2 Ecuador	11,81
3 Países Bajos	10,29
4 France	10,25
5 Belice	10,07
6 Colombia	9,80
7 Costa Rica	9,33
8 Costa de Marfil	8,99
9 Bélgica	8,66
10 México	7,94

En la tabla 5 se muestra el listado de los principales países exportadores de banano orgánico junto a su respectivo precio por caja del año 2018. Ecuador se ubica en el puesto 2, con un valor promedio de 11,81€. Esto indica que a pesar de ser un país que no tiene una participación representativa en el mercado logra vender la fruta a un alto precio, hecho que se debe principalmente a la calidad que caracteriza al banano ecuatoriano, dadas las buenas condiciones climáticas en las que se encuentra geográficamente, que da paso a que el producto de este origen tenga una duración de siete días más en la percha de los supermercados en comparación al resto de países que lo ofrecen.

Plan de Marketing

La estrategia de marketing a usar es del tipo B2B (*Business to business*). El marketing B2B se enfoca en la venta de productos entre empresas, más no de una empresa al consumidor final. El objetivo de la misma no es solo conseguir más clientes en el país de destino al que usualmente se exporta, sino también ingresar a nuevos mercados internacionales a través de la participación en ferias relacionadas al comercio de frutas.

Feria

Fruit Logística, es una feria que se ejecuta una vez al año en la ciudad de Berlín, en el mes de febrero, con una permanencia de 5 días. Se trata de la presencia de 3.200 expositores y más de 78.000 visitantes expertos desarrollando todo su potencial de negocio en el mercado internacional de productos frescos. Su propósito es promover el progreso comercial de productos frescos de países de todo el mundo, entre ellos los pertenecientes al bloque de la Unión Europea (Fruit Logística, 2020).

La asistencia de Yanay Export S.A. a esta feria internacional tiene como objetivo principal relacionarse de forma directa con clientes potenciales. La forma de captar el mercado de productos orgánicos se centra en presentar las certificaciones que avalan el origen y la seguridad del producto de las haciendas que mantienen contrato con la empresa exportadora. Además de ello, exponer un precio competitivo en relación con la competencia.

Pro Ecuador, es parte del Viceministerio de Promoción de Exportaciones e Inversiones y está encargada de promover la oferta de productos ecuatorianos en el comercio internacional. En el caso de exportación, Pro Ecuador suscita a las pequeñas, medianas y grandes empresas a brindar sus productos en ferias que se efectúan a nivel internacional. La feria denominada: World Food Moscow 2019 – Banano y Frutas No Tradicionales se realiza cada año en el mes de septiembre (Pro Ecuador, 2019).

Entre los activos diferidos mostrados más adelante en la tabla 13, se ha considerado la creación de una página web, así como los gastos de mantenimiento del sitio y los honorarios de un diseñador gráfico, detallados en la tabla 14, para mantenerla actualizada a lo largo del año. Así también entre los gastos de ventas están los rubros: Ferias Internacionales Pro Ecuador y Afiches, donde se hallan los valores a los que se incurrirá para la participación en la feria Fruit Logística en los primeros cinco años. Luego de ese periodo de tiempo, con experiencia en cuanto a este tipo de eventos se planea asistir a otras ferias con el fin de crear nuevas relaciones comerciales. En la misma tabla 14 también se detalla el valor de los afiches a ser usados en la exposición.

Capítulo IV: Estudio Técnico

Empresas Exportadoras de Banano Orgánico en Ecuador

Según el Listado de Compañías Exportadoras de Banano - Activas registradas en la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (Agrocalidad), Ecuador tiene 234 exportadoras de musáceas.

La producción de banano orgánico en Ecuador representa el 10% de la producción total de banano registrada en el país. Por lo tanto, solo el 7,69% de las exportadoras a nivel nacional, envían banano orgánico al mercado internacional.

Las empresas que se muestran a continuación son las exportadoras de banano orgánico certificado en Ecuador:

- BANABIO S.A.
- ASPROGRI (Asociación de Pequeños Productores Agrícolas Buenavista)
- ASOGUABO (Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo)
- BRUNDICORPI S.A.
- Exportadora Agricultores Bananeros de Sur. EXAGRISURSA S.A.
- CEINCONSA S.A.
- TROPICALAGRO S.A.
- MARPLANTIS S.A.
- DIALINSPEC S.A.
- ECOBANEC CIA. LTDA.
- Fruta Rica FRUTARICA S.A.
- Unión De Bananeros Ecuatorianos S.A. Ubesa (DOLE)
- Exportadora Hoyos Cobo EXPORHOYOS S.A.
- HOYOS GARCES S.A.
- EXPROBIOLOGICO S.A.
- Corporación Senda Verde
- Agrícola Internacional la Semilla AGRISEMSA. S.A.
- Del Monte

A continuación, se muestran las empresas exportadoras de banano orgánico y el retorno de cada una sobre su inversión.

Tabla 6

Retorno sobre el patrimonio de las empresas exportadoras de banano orgánico en Ecuador

Nombre de la Empresa	ROE
EXAGRISURSA	62,91%
BANABIO	20,06%
BRUNDICORPI S.A.	14,10%
HOYOS GARCES	63,89%
CEINCONSA S.A.	24,19%
TROPICALAGRO S.A.	40,90%
MARPLANTIS S.A.	0,00%
DIALINSPEC S.A.	27,97%
ECOBANEC	0,00%
FRUTARIC S.A.	18,47%
UBESA	5,00%
EXPORHOYOS S.A.	0,00%
EXPROBIOLOGICO S.A.	39,29%
AGRISEMSA	17,26%
DEL MONTE DME C.A.	84,39%

Las empresas que se detallan en la lista exportan tanto banano orgánico certificado como banano convencional, cabe recalcar que dentro de este listado de empresas solo dos exportan exclusivamente banano orgánico hacia el mercado internacional.

La exportación en Ecuador de banano orgánico es baja dado que, producir alimentos orgánicos conlleva a una inversión más alta a comparación de las inversiones en plantaciones de banano convencional.

Asociaciones y Productores de Banano Orgánico en Ecuador

En Ecuador existen pequeños, medianos y grandes productores de banano orgánico que forman parte de asociaciones de banano, tanto de banano convencional como orgánico certificado para exportación. Estas son las principales:

- ASPROGRI (Asociación de Pequeños Productores Agrícolas Buenavista)
- Cooperativa de Producción Bananera Pajonal
- AEBE (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador).
- Asociación de Pequeños Productores Nueva Era
- ASISBANE (Asociación de la Industria Bananera del Ecuador)
- AGROBAN (Asociación de Productores Bananeros del Ecuador).
- Asociación de Pequeños Productores Bananeros Nueva Vida (APROBAVIN),
- Asociación de Productores Bananeros del Cantón Naranjal y Zonas Aledañas, Corporación Agrícola El Retiro
- Grupo Hoyos Garcés S.A.
- ANANIGLOBAL S.A.
- Wellington Álvarez
- Wilson Jurado.
- Grupo Hoyos Cobo
- Asociación de Agricultores Orgánicos y Ecológicos Banasol
- Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo
- Asociación de Productores de Frutas Tropicales Costa Verde
- Cooperativa de Producción y Comercialización Agrícola COBAORO
- Asociación de Productores de Banano y Frutas Tropicales.

La producción total que conforman estos productores y asociaciones es de 16.223 hectáreas de banano orgánico. Cabe recalcar que no toda la producción de banano orgánico está registrada en instituciones como Agrocalidad y el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

Con un promedio de 30 cajas por hectárea, desde el año 2012 hasta el 2018 se exportó al mercado español un total de 3.376.461 cajas de banano orgánico certificado, de un total de producción nacional de 5.110.434 cajas.

Capacidad Máxima de Aprovechamiento y Exportación

Para fines del trabajo de titulación, se establecerá un contrato con un productor de banano orgánico certificado, el productor tiene 100 hectáreas, de las cuales solo 30 hectáreas serán registradas en el MAG para el provechamiento de un contenedor semanal que se tendrá bajo contrato. Cabe recalcar que, el productor tiene la capacidad de producir mínimo 3 contenedores en temporada baja, es decir entre los meses de mayo a agosto, así mismo tiene la capacidad de producir hasta 5 contenedores en temporada alta entre los meses de septiembre a abril.

Con el fin de analizar el comportamiento de las exportadoras de banano orgánico en Ecuador y cómo afecta el movimiento del mercado internacional, se procedió a realizar una entrevista a 5 exportadores de banano orgánico en Ecuador para poder determinar la factibilidad de este tipo de negocio.

Con respecto a las dificultades que se pueden presentar para entrar a un mercado internacional como España, los exportadores están de acuerdo que uno de los principales requisitos es mantener vigente las certificaciones que avalen que la fruta es orgánica, sin certificaciones no se puede dar paso a la negociación, mientras más certificaciones tenga la fruta de donde proviene, más valor agregado y costo genera la venta de este producto.

Entre las principales exigencias establecidas por el mercado internacional correspondiente en cuanto a la exportación de banano orgánico certificado, es que se cumplan las normativas de etiquetado y empaque impuestas por el bloque europeo, además de que la calidad de la fruta debe ser de primera, el mercado español y el bloque europeo en sí es muy estricto con respecto a las condiciones con las que llega el producto a destino.

El bloque europeo es también productor de banano orgánico certificado, lo cual representa una competencia directa a Ecuador. Según los entrevistados, la diferencia que se puede generar es en la obtención de más certificaciones, mientras más certificaciones tenga la fruta es más competitiva; cabe recalcar que Ecuador es uno de los principales exportadores de banano a nivel mundial y que los países importadores buscan la fruta ecuatoriana porque tiene mayor durabilidad en el mercado, es por la misma razón, que el banano ecuatoriano se cotiza mejor.

Dentro de la negociación el precio es uno de los factores más importantes después de la calidad para España. En cuanto al mercado en el que se comercializa el banano orgánico certificado el precio spot según los entrevistados puede llegar hacer

tan volátil como el precio del banano convencional, ya que, los productores de banano orgánico pueden optar por no respetar el precio del contrato establecido y exigir que se le pague a precio spot del convencional; estos casos, según los exportadores, se dan cuando es temporada alta y el precio puede estar alrededor de \$12,00.

Esta volatilidad del precio puede afectar directamente al costo de exportación de la empresa, es por esto por lo que los contratos de banano orgánico certificados son contratos más estrictos que los contratos entre productor y exportador de banano convencional.

Empaque para exportación

Etiquetado

La Unión Europea exige que en la etiqueta del producto conste lo siguiente:

- Nombre del exportador
- Dirección del exportador
- Nombre del importador
- Dirección del puerto
- Códigos de los certificados
- Nombre de los certificados

Así mismo, en cuanto a los pallets, estos deben tener una etiqueta con los siguientes datos:

- Nombre del exportador
- Dirección del exportador
- Nombre del importador
- Dirección del importador
- Código de barra para cada uno de los pallets
- Numero de cajas por pallets

Empaque

El empaque de la fruta este compuesto por lo siguiente:

- Tapa
- Fondo
- Pad
- Fundas
- Ligas
- Etiquetas

Capítulo V: La Empresa

Razón Social

El nombre de la empresa es Yanay Export, que es una palabra de origen quechua que significa "Mi amada". Este nombre representa el interés por parte de la organización por contribuir con el cuidado del medio ambiente al exportar hacia otro país un producto de origen orgánico, que evita en su totalidad el uso de contaminantes.

Actividad Comercial

La compañía se dedicará a la comercialización internacional, es decir a la exportación de banano de origen orgánico.

Plan Estratégico

Logo



Figura 5. Logo de Yanay Export

Misión

Exportar banano orgánico de calidad a Valencia, España para su comercialización a través de la venta directa a mayoristas.

Visión

Ser una empresa exportadora líder de banano orgánico, referente en el mercado europeo. Para el año 2029, ser la empresa ecuatoriana que genere empleo y mejore la calidad de vida en varios países de Europa.

Objetivo General

Exportar banano orgánico certificado de primera calidad hacia Valencia, España.

Objetivos Específicos

- Negociar alianzas de compraventa con empresas mayoristas en Valencia, España.
- Obtener nuevos mercados en países europeos, tales como Alemania y Luxemburgo.
- Ser una empresa ecuatoriana reconocida y líder en la exportación de banano orgánico certificado.

Requerimientos para Constitución de la Empresa en Ecuador

En Ecuador, para constituir una empresa exportadora se deben llevar a cabo algunos requisitos, así como cumplir con documentación para su debido funcionamiento. Los permisos son emitidos por diversas instituciones regulatorias, detalladas a continuación:

- Registro del nombre único de la empresa – Superintendencia de Compañías
- Registro Único Contribuyente (RUC) - Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registro de Patente Municipal– Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) de la parroquia.
- Permiso de funcionamiento – Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) de la parroquia.
- Permiso de seguridad y trabajo - Benemérito Cuerpo de Bomberos.

Para Exportar:

- Solicitud de Exportación
- Autorización de Uso de Marca (F. Ili Orsero) apostillada desde España.
Incluye los registros de marca de la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), así como del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI). Debe ser presentada al MAG.
- Contrato de Compra Venta con el productor
- Pago a través del Sistema Interbancario

Certificados:

- USDA: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América.
- NOP: Programa Orgánico Nacional.
- Global GAP
- Certificado Orgánico de Exportación.

Recomendación: Obtener a futuro certificación Rainforest, Fair Trade, para ampliar mercado.

Localización de la Empresa

La empresa estará ubicada en el cantón Samborondón, Provincia del Guayas, en el Km 1½, Edificio Samborondón Plaza, Piso 2, oficina 27.

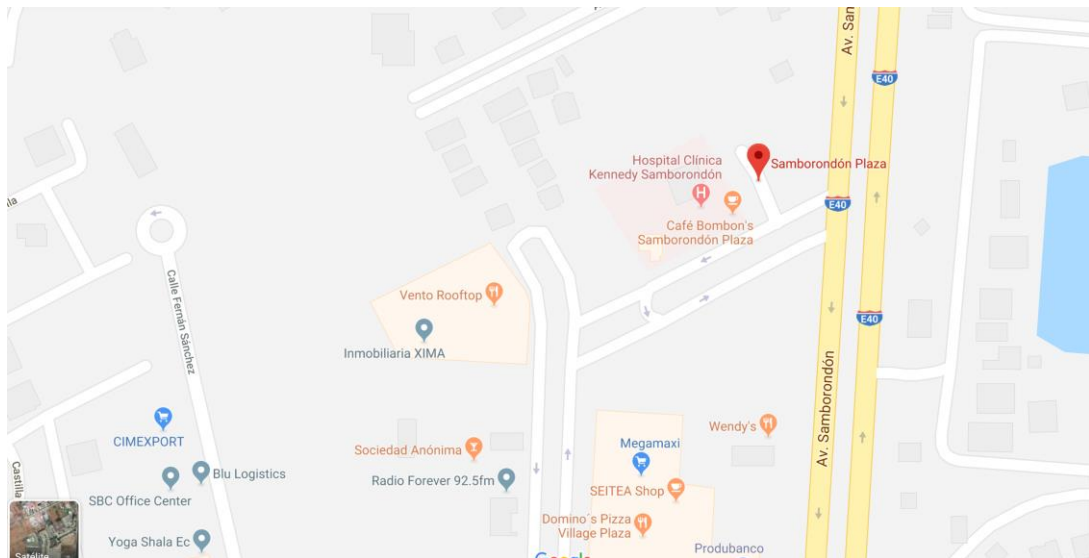


Figura 6. Ubicación de Yanay Export en Google Maps

Estructura Organizacional

Yanay Export cuenta con cinco trabajadores, de los cuales dos se relacionan de forma directa con la exportación de la fruta. A continuación, se detallan sus funciones.

Gerente General/Exportación/Logística: Es el representante legal de la empresa y la persona encargada del proceso de exportación, que incluye documentación y relaciones comerciales.

Además, verifica que los demás colaboradores ejerzan su trabajo eficazmente para que el proceso de exportación se realice con éxito.

En cuanto a la logística del proceso de exportación, este departamento está a cargo del seguimiento de los contenedores, desde su retiro hasta su llegada al puerto para el embarque.

Departamento de Compra/Materiales: Una persona se encarga del manejo de las compras, teniendo en cuenta los pedidos por parte del cliente, así como de la parte logística del negocio.

Departamento de Contabilidad: Un contador se encarga de manejar los ingresos y egresos de la empresa, así también las cuentas financieras para realizar los pagos a productores y a colaboradores de la empresa.

Recepcionista: Persona encargada de recibir a proveedores, clientes (reales y potenciales), lleva un control administrativo de la empresa en cuanto a revisión de facturas y pagos, brinda apoyo al departamento de contabilidad y gerencia.

Mensajero: La empresa contará con un delegado a realizar trámites puertas afueras, como, por ejemplo: estar presente en inspecciones de la Policía Nacional Antinarcoóticos.

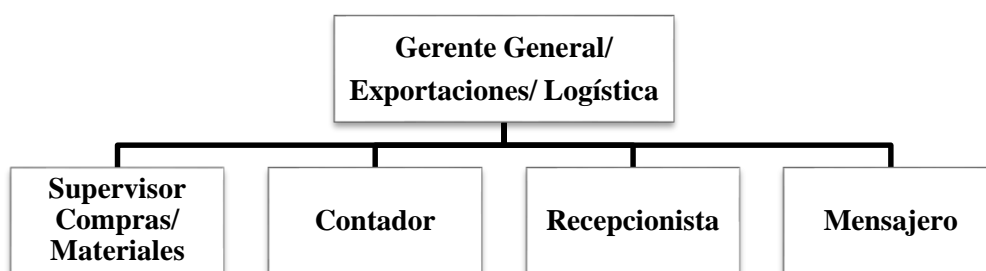


Figura 7. Estructura organizacional de Yanay Export.

Producto

Nombre científico

Musa Acuminata (grupo AAA) / Musa Paradisiaca.

Nombre Comercial

Banano Cavendish Orgánico certificado.

Clasificación Arancelaria

La exportación del banano orgánico se registra con la partida arancelaria: 0803.90.11.10 (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador [SENAE], 2016). Y su clasificación arancelaria se define:

Tabla 7

Clasificación Arancelaria

Tipo de Partida	Número	Descripción/Observación
Sección	II	Productos del reino vegetal
Capítulo	08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.
Partida Sistema Armonizado	0803	Bananas, incluidos los plátanos «plantains», frescos o secos.
Subpartida Sistema Armonizado	0803.90	- Los demás -- Frescos:
Subpartida NANDINA	0803.90.11	--- Tipo «cavendish valery»
Subpartida arancel	0803.90.11.10	---- Orgánico certificado.

Nota: Adaptado de Arancel Nacional de Importaciones, Resolución No. 59. Comité de Comercio Exterior, Ecuador, 1 de octubre del 2012; Resolución No. 010 - 2016. El Pleno del Comité de Comercio Exterior, Ecuador, 1 de agosto del 2016.

Negociación

A continuación, se detalla la negociación exportadora Yanay Export S.A. e importador F. Ili Orsero.

País

El país con el que se mantendrá la negociación es España.

Puerto de destino: Servicio de Inspección SOIVRE de Valencia de la Dirección Territorial de Comercio de Valencia - ES0003 Cocherón Auxiliar. Muelle del Turia, 46024, Valencia, Spain (ES)

Cliente

El cliente con el que se trabajara para fines del trabajo de titulación es F. Ili Orsero, esta empresa es una importadora y distribuidora de alimentos orgánico dentro de la Unión Europea, con reconocimiento a nivel internacional.

Tipo de carga

La carga será enviada paletizada dentro de contenedores de tipo reefer 40 pies High Cube, con una temperatura de 14° por temas de días de tránsito.

Términos del contrato

En el contrato con la empresa importadora se establece que, Yanay Export S.A., tiene la obligación de vender 1 contenedor semanal, de 1080 cajas, a un precio de \$11,80 (1,62€) por caja de banano orgánico certificado.

La empresa exportadora está en la obligación de cumplir el contrato todas las semanas, en caso contrario, la misma recibirá una multa del 70% de la carga que no fue enviada.

El importador está en la obligación de pagar el 70% de la carga al momento en que todos los documentos de exportación (certificados de origen, Fitosanitarios y BI original) hayan sido enviados a destino. El 30% del pago se recibirá una vez que la carga haya sido liberada en destino.

Término de negociación

Como empresa exportadora de banano orgánico certificado, los términos de negociación están bajo el Incoterm FOB, el exportador se hará cargo de la mercancía hasta el embarque.

Puerto de origen

DP World Posorja S.A.

Naviera

Hapag Lloyd.

Divisa

La moneda oficial de España es el Euro, con el código ISO: EUR y el símbolo (€). El tipo de cambio actual es: 1 EURO equivalente a 1.12 dólar estadounidense (Expansión, 2019)

FODA

Fortalezas

- Producto de origen 100% orgánico con certificación, avalado por empresas reconocidas como Control Union y QCS.
- El banano orgánico producido en Ecuador tiene mayor tiempo de durabilidad en percha al demorarse en madurar siete días más que la fruta proveniente de otros países exportadores.
- Se cuenta con el conocimiento de este tipo de exportación no tradicional y sus requisitos específicos.
- Relación comercial estable con el importador en Valencia, España. (F. Ili Orsero)

Oportunidades

- El Acuerdo Comercial Multipartes firmado con la Unión Europea permite el ingreso de productos nacionales a ese continente con cero aranceles.
- La demanda del banano no es estacional, sino que más bien se mantiene a lo largo del año.
- La demanda de banano orgánico a nivel mundial está en auge y en Ecuador, las cifras de exportación anual así lo demuestran.
- El gobierno ecuatoriano incentiva a los exportadores de productos no tradicionales por medio de la Corporación Financiera Nacional con las Líneas de crédito para Capital de Trabajo.
- España resiste la ralentización económica mundial y aumenta su crecimiento respecto al resto de países pertenecientes a la eurozona.
- Apoyo por parte del gobierno nacional a empresas relacionadas a alimentos orgánicos por medio de la Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía

Alimentaria donde se establece que el Estado estimulará la producción orgánica a través de mecanismos de desarrollo productivo, programas de capacitación, líneas especiales de crédito y mecanismos de comercialización en el mercado interno y externo (Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria, 2010, Artículo 14).

Debilidades

- En Ecuador, las condiciones ambientales resultan favorables para el desarrollo de la enfermedad denominada Sigatoka Negra.
- Posibles retrasos en el proceso de empacar la fruta debido a inconvenientes que se susciten con el material empleado por parte de los proveedores para el transporte de la fruta al campo.
- Desarrollo de Fusarium raza 4 en la producción nacional de banano orgánico.

Amenazas

- Alta dependencia del sector primario agricultor en el país.
- Existencia de productos sustitutos en el país de destino, tales como: naranja y manzana.
- Competencia internacional.
- El tipo de cambio entre el euro (€) y el dólar (\$) puede afectar la rentabilidad obtenida de la empresa.
- Desastres naturales a nivel nacional, como inundaciones, pueden afectar la producción de banano orgánico en el país y por ende a las empresas exportadoras de este producto.

Las Cinco Fuerzas de Porter

Amenaza de Nuevos Competidores

Existe la posibilidad de que nuevas empresas ecuatorianas o extranjeras surjan con el fin de especializarse en la exportación de frutas orgánicas (incluyendo el banano). Así también, empresas ya existentes en el mercado nacional e internacional dedicadas a la exportación de banano convencional pueden decidir incursionar ahora en el banano orgánico como una nueva segmentación del mercado al que ya ofertan debido a la alta demanda a nivel internacional de productos orgánicos.

Amenaza de los Productos Sustitutos

A pesar de ser un producto sano y nutritivo por su producción orgánica, este tipo de banano debido a su precio relativamente superior al ser comparado al convencional puede ser fácilmente sustituido. Así mismo, puede ser sustituido por otras frutas tropicales que también son demandadas en el país de destino, tal como la manzana y la naranja que están entre las primeras tres frutas consumidas en España.

Poder de los Proveedores

La materia prima utilizada en la producción del banano orgánico es similar a la del convencional, sin embargo, hay materiales que se emplean para dar su condición de orgánico y esto eleva el costo de producción. En el caso de Yanay Export, la empresa cuenta con dos proveedores de materia prima con los cuales tiene establecidos relaciones comerciales, además de una cartera de créditos para los pedidos. La empresa debe tener en consideración que tener 2 proveedores de materia para cada uno de los insumos no es suficiente, ya que los precios pueden subir debido a la poca cantidad de pedidos que hay en épocas bajas y altas en exportaciones. Además, son pocas las empresas que distribuyen material para producción y empaque de productos orgánicos.

Poder de los compradores

La presencia de exportadores de banano orgánico es poco numerosa en Ecuador y a nivel mundial, solo Costa Rica, Perú, Colombia, República Dominicana y entre otros son los que también exportan. Es por ello, que debido a que la oferta no es muy amplia a nivel internacional, la fijación del precio no es un mayor problema con respecto a los competidores. El inconveniente más bien radica en la relación de precio entre el orgánico y el convencional, al ser un factor determinante en la decisión de compra de los consumidores. Por este motivo, se puede decir que los compradores tienen un gran poder, pero a la vez los beneficios de nuestro producto pueden compensar esa diferencia de precio y favorecernos.

Rivalidad de la industria

Existe una fuerte amenaza entre las empresas extranjeras que ofrecen este producto, mas no en las ecuatorianas, debido a que los países exportadores de banano

orgánico están compitiendo a medida que va creciendo este mercado con el fin de consolidarse como líderes en este sector. A pesar de esto, gracias a que Ecuador tiene una amplia historia y fama mundial en la exportación de banano, aún mantiene un buen lugar en la lista de mayores exportadores de banano convencional, lo cual impulsa el crecimiento del orgánico.

Capítulo VI: Plan de Exportación

En este capítulo se detallan todos los requisitos que como exportador se deben cumplir para realizar el proceso de exportación, logística, embarque de la carga y cobro de la carga.

Registro de Exportación

Para poder exportar se debe obtener el permiso de exportación ante el MAG, los documentos que se deben presentar para obtener el permiso de exportación son los siguientes:

- RUC con la actividad de “compra y venta al por mayor”.
- Intención de compra o contrato con el cliente.
- Contrato con el productor de banano orgánico por 1 año.
- Autorización de marca apostillada (Marca: Orsero)

Certificaciones

Por ser una empresa exportadora de banano orgánico, se necesita obtener una certificación orgánica. Las certificaciones que Yanay Export puede obtener son las siguientes:

Certificación USDA

La certificación orgánica USDA son normas para producir productos orgánicos y exportar a EE. UU., creadas por el Ministerio de Agricultura de los Estados Unidos (Control Union, 2019).

La empresa encargada de obtener la certificación a nombre de Yanay Export S.A. será la empresa certificadora Control Unión.

Certificación Rainforest Alliance

Rainforest Alliance es una certificación enfocada principalmente en el cuidado del medio ambiente, mantener la sostenibilidad y el futuro de la gente bajo un concepto de responsabilidad ambiental y social.

El enfoque de la certificación Rainforest Alliance, es mantener un impacto positivo en medio del cambio climático, la deforestación y además del impacto negativo que puede causar la aplicación de químicos en el suelo.

En el caso de la certificación para la empresa exportadora el certificado se basa en controlar puntos en críticos de posibles impactos negativos al ambiente.

La Unión Europea no tiene una certificación orgánica específica dentro de sus reglamentos para poder importar, pero se deben cumplir con ciertos requisitos, entre ellos que la empresa exportadora cuente con una certificadora orgánica independiente como Ecocert, BCS-Öko, Ceres, ICEA, QCS, Control Unión u OCIA.

Para fines del trabajo de titulación la certificadora que se usara para obtener una certificación orgánica es Control Unión.

Certificación orgánica Control Unión

Control Unión es una empresa certificadora que se encarga de desarrollar servicios enfocados en la sostenibilidad en medio agrícola incluyendo las cadenas de suministros (Control Union, 2019).

Registro en Instituciones de Control

Una vez que las solicitudes estén aprobadas, se procede al registro de la exportadora en las siguientes entidades:

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

En esta entidad se procede al registro del contrato con el productor para poder exportar las cajas contratadas con la exportadora.

SENAE: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Ecuapass).

Se genera la firma electrónica para tener acceso a los servicios de la Aduana del Ecuador a través de un usuario y contraseña.

Pro Ecuador: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

Registro de la exportadora con el fin de ser parte de las ferias organizadas por la entidad en el exterior.

Puerto Contecon

Registro de la exportadora a través de un usuario y contraseña.

Con los registros en orden se procede a la exportación de la carga. En este caso a la exportación de banano orgánico.

Proceso de Exportación

Reserva

Reserva de 1 contenedor semanal con la naviera HAPAG LLOYD. El cliente en el exterior mantiene un contrato con la naviera, por lo tanto, se procede al uso del número del contrato para las reservas, estos son términos incluidos dentro del Incoterm FOB. Se tiene que tomar en cuenta que la reserva tiene un cutt off naviero¹.

Logística de Corte

La exportadora coordina junto al productor y el departamento de logística el día de corte. En este caso el cutt off de HAPAG LLOYD es el sábado 06h00 am. El corte se puede realizar entre los días jueves y viernes de la semana en proceso.

Coordinación con la empresa verificadora de calidad para el día de corte la revisión de la fruta para exportación.

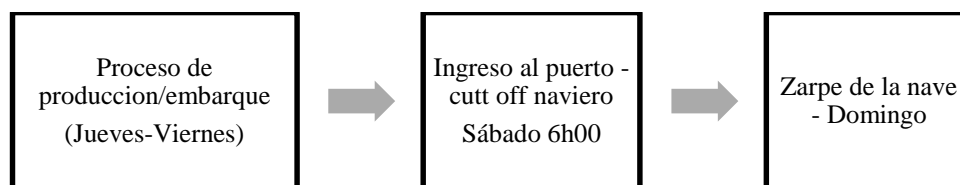


Figura 8. Logística de corte

Logística de embarque - Contenedores

Coordinación de retiro de los contenedores y sellos con la empresa de transporte interno según los patios asignados por la naviera.

Logística de materiales

Coordinación de materiales para despacho y entrega al productor según las cajas contadas con el Departamento de materiales y logística.

¹ Cutt off naviero: Hora y fecha límite que la naviera determina para que la carga pueda entrar a puerto.

Documentación de exportación

Solicitud en el MAG de la Autorización de Cupos para la Exportación de Musáceas, también conocida como AUCP. En la solicitud debe constar lo siguiente:

Tabla 8

Ejemplo de registro en la solicitud para la AUCP.

Código Subpartida	Descripción Mercancía	País Origen	País Destino	Peso Neto	U. Comerciales
803901110	Banano Cavendish 22xU Orgánico	Ecuador	España	19521,2	1080

Generar la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), la declaración debe realizarse dentro del sistema Ecuapass, la misma que puede ser generada una vez que la AUCP haya sido aprobada por el MAG.

Con la DAE aprobada se procede a vincular los contenedores con las navieras, puertos, productor, empresa de transporte interno, finalmente se genera el Bill of lading. El departamento de logística y exportaciones están a cargo del procedimiento.

Embarque en campo

El día de corte se procede al embarque de esta en cada uno de los contenedores, 1080 cajas en 20 pallets.

Cierre del contenedor: Se procede al cierre del contenedor una vez que la empresa verificadora corrobore que las cantidades son correctas y no hay problemas de calidad. Se colocan en cada uno de los contenedores los sellos entregados por la naviera y los termógrafos para control de temperatura durante el tránsito.

Logística transporte interno

La empresa de transporte se encarga de llevar los contenedores hasta los puertos asignados antes de la hora del cutt off.

Ingreso a puerto

En el sistema de Ecuapass y en la página del puerto Contecon se verifica si el contenedor entro al puerto dentro de las horas establecidas.

Una vez dentro los contenedores están sujetos a que se les realice tanto un aforo físico como una inspección antinarcoítica (PNA), ambas inspecciones se pueden generar por ser una empresa exportadora nueva.

En la inspección antinarcoítico debe estar presente un representante de la empresa, su función es verificar que la carga no sea destruida al momento de la inspección y de informar a la empresa exportadora el nuevo sello que se le colocará a los contenedores.

Embarque

Verificar en el sistema Ecuapass que los contenedores hayan sido desbloqueados para el embarque a la naviera.

Documentación en origen

Al día de zarpe de la nave se genera y modifica todos los documentos de exportación. Los documentos son los siguientes:

- Modificación del Bill of lading.
- Generar Fitosanitario.
- Generar certificado de origen EUR1.
- Generar factura comercial.
- DAE regularizada

Con la documentación en orden el cliente tiene la obligación según el contrato establecido de pagar el 70% del valor de la carga, el pago del 30% restante de la carga es cuando la carga arribe a destino sin ninguna complicación, según los términos del contrato.

Capítulo VII. Estudio Financiero

Financiamiento de la Empresa

Con el fin de iniciar sus operaciones, la empresa Yanay Export realizará un préstamo a la entidad bancaria denominada: Corporación Financiera Nacional (CFN). Así también, contará con el aporte de las socias fundadoras para completar el capital social.

Tabla 9

Aportes a la inversión

Formas de financiamiento		
Entidad Bancaria (CFN)	\$74.961	70%
Capital Propio	\$32.126	30%
Total Inversión	\$107.087	100%

Se tomó la decisión de financiar la inversión a través de un préstamo bancario que cubra el 70% y el restante 30% se obtiene de capital propio de las socias creadoras de la empresa.

Tabla 10

Condiciones Bancarias

Datos de Financiamiento (CFN)	
Monto Capital	\$74.961
Plazo	60 meses
Periodicidad de Pago	Mensual
Tasa de Interés Nominal	8,95%
Tasa de Interés Efectiva	9,33%
Valor de Cuota	\$1.554,24
Número de Cuotas	60
Sistema de Amortización	Tabla Francesa (Cuota Fija)

La entidad bancaria elegida para realizar el préstamo es la Corporación Financiera Nacional por ofrecer la tasa de interés nominal más baja del mercado, en relación al tipo de empresa que representa Yanay Export, y según el pronóstico de ingresos que muestra la proyección a cinco años en la tabla 18. El número de cuotas es de 60 meses, ya que el plazo definido para realizar el pago de la deuda corresponde a cinco años.

Tabla 11

Aportación de capital por socio

Capital Social		
Socios	Aportación	%
1	\$ 16.063	50%
2	\$ 16.063	50%
Total Aportaciones	\$ 32.126	100%

El capital social es aportado por las dos socias que idean la creación de esta empresa con una contribución igualitaria.

Inversión Activos Fijos

Tabla 12

Activos Fijos

Activos Fijos	Valor	Total
Equipos de oficina		\$ 4.460
Computadora HP 20	\$ 660	
4 Laptops Microsoft Surface Pro6	\$ 3.000	
1 Teléfono AT&T CL84365	\$ 50	
Impresora Ricoh Mpc300	\$ 750	
Muebles de oficina		\$ 1.510
6 Sillas	\$ 540	
4 Escritorios	\$ 600	
2 Archivadores	\$ 220	
1 Dispensador de agua	\$ 150	
Total Activos Fijos		\$ 1.510

Tabla 13

Activos Diferidos

Activos Diferidos	Valor	Total
Gastos de Constitución		\$ 1.300
Pago a la Superintendencia	\$ 200,00	
Patente y Marcas	\$ 500,00	
Permisos y Licencias (Oficina)	\$ 600,00	
Gastos de Preoperación		\$ 3.800
Instalación Equipos y Muebles	\$ 500,00	
Depósito Alquiler Oficina (3 meses)	\$ 1.800,00	
Creación de Página Web	\$ 1.500,00	
Total Activos Diferidos		\$ 5.100

Tabla 14

Capital de Trabajo

Capital de Trabajo			
	Mes 1	Mes 2	Total
Costos de Exportacion	\$42.177,76	\$42.177,76	\$84.355,52
Naviera	\$2.016,00	\$2.016,00	\$4.032,00
Fungicidas	\$229,60	\$229,60	\$459,20
Material	\$920,16	\$920,16	\$1.840,32
Documentacion	\$68,72	\$68,72	\$137,44
Terminal Portuario	\$1.985,84	\$1.985,84	\$3.971,68
Paletizacion	\$1.533,44	\$1.533,44	\$3.066,88
Gastos Administrativos	\$864,00	\$864,00	\$1.728,00
Costo de Fruta	\$34.560,00	\$34.560,00	\$69.120,00
Gastos Administrativos	\$4.855,34	\$4.855,34	\$8.510,69
Sueldos, salarios y demás beneficios	\$3.855,34	\$3.855,34	\$7.710,69
Gastos Servicios	\$300,00	\$300,00	\$600,00
Suministros y materiales	\$100,00	\$100,00	\$200,00
Pago de Alquiler	\$600,00	\$600,00	\$1.200,00
Gasto de Ventas	\$478,67	\$478,67	\$957,33
Mantenimiento Página Web	\$16,67	\$16,67	\$33,33
Ferias Internacional ProEcuador	\$391,67	\$391,67	\$783,33
Afiches	\$37,50	\$37,50	\$75,00
Honorario Diseñador grafico	\$32,83	\$32,83	\$65,67
Gastos de Transporte Interno			
Gasolina/Mantenimiento	\$150,00	\$150,00	\$300,00
Gastos Financieros			
Gastos por interés	\$46,60	\$45,97	\$92,57
Gastos Varios			
Certificación Orgánica	\$333,33	\$333,33	\$666,67
Provisiones			
Garantia Bancaria	\$567,00	\$567,00	\$1.134,00
Capital de Trabajo	\$48.608,70	\$48.608,08	\$96.016,78

Tabla 15

Detalle total de la inversión

Plan de Inversión	
Activos Fijos	\$11.070,00
Capital de Trabajo	\$96.016,78
Total Inversión	\$107.086,78

Sueldos y Salarios

Tabla 16

Asignación de sueldos y salarios

Cargo	Cantidad	Sueldo	Neto a Pagar
Gerente General/Export/Logística	1	\$ 800,00	\$ 1.021,10
Supervisor Compras/Materiales	1	\$ 800,00	\$ 1.021,10
Contador	1	\$ 600,00	\$ 774,03
Recepcionista	1	\$ 394,00	\$ 519,55
Mensajero	1	\$ 394,00	\$ 519,55
Total Mensual	5	\$ 2.988,00	\$ 3.855,34

Proyección de Costos y Precios de venta

Tabla 17

Proyección de costos de venta

Proyección de Costos de Venta (5 años)					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Unitario	\$ 9,81	\$ 9,94	10,06	\$ 10,19	\$ 10,32
Número de cajas	51.840	77.760	103.680	129.600	155.520
Costo Total	\$508.607,04	\$772.614,78	\$1.043.256,59	\$1.320.658,52	\$1.604.948,75

Tabla 18

Proyección de ventas

Proyección de Ventas (5 años)					
DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	\$ 11,80	\$ 11,95	12,10	\$ 12,26	\$ 12,41
Número de cajas	51.840	77.760	103.680	129.600	155.520
Ventas Totales	\$611.712,00	\$929.239,46	\$1.254.745,85	\$1.588.382,78	\$1.930.304,41

Balance General

Tabla 19

Estado de situación financiero

Balance General Final Proyectado						
Activos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos Corrientes						
Caja/Bancos	\$ 96.016,78	\$ 106.788,49	\$ 159.207,44	\$ 254.385,67	\$ 393.462,81	\$ 577.607,20
Total Activos Corrientes	\$ 96.016,78	\$ 106.788,49	\$ 159.207,44	\$ 254.385,67	\$ 393.462,81	\$ 577.607,20
Activos Fijos						
Equipos De Oficina	\$ 4.460,00	\$ 4.460,00	\$ 4.460,00	\$ 4.460,00	\$ 4.460,00	\$ 4.460,00
Muebles De Oficina	\$ 1.510,00	\$ 1.510,00	\$ 1.510,00	\$ 1.510,00	\$ 1.510,00	\$ 1.510,00
(-) Depreciación Acumulada	0	\$ (900,60)	\$ (1.801,20)	\$ (2.701,80)	\$ (3.602,40)	\$ (4.503,00)
Total Activos Fijos	\$ 5.970	\$ 5.069,40	\$ 4.168,80	\$ 3.268,20	\$ 2.367,60	\$ 1.467,00
Activos Diferidos						
Gastos Pre-Operacionales	\$ 3.800,00					
Gastos De Constitución	\$ 1.300,00					
(-) Amortización Acumulada	0	\$ (1.020,00)	\$ (2.040,00)	\$ (3.060,00)	\$ (4.080,00)	\$ (5.100,00)
Total Activos Diferidos	\$ 5.100,00	\$ (1.020,00)	\$ (2.040,00)	\$ (3.060,00)	\$ (4.080,00)	\$ (5.100,00)
Total Activos	\$ 107.086,78	\$ 110.837,89	\$ 161.336,24	\$ 254.593,87	\$ 391.750,41	\$ 573.974,20
Pasivos						
Pasivo Corriente						
Porcion Circulante Deuda a LP	\$ -	\$ 12.444,19	\$ 26.048,97	\$ 40.922,59	\$ 57.183,39	\$ 74.960,74
Pasivo No Corriente						
Préstamo Bancario	\$ 74.960,74	\$ 62.516,56	\$ 48.911,77	\$ 34.038,15	\$ 17.777,35	\$ 0,00
Total Pasivos	\$ 74.960,74	\$ 74.960,74	\$ 74.960,74	\$ 74.960,74	\$ 74.960,74	\$ 74.960,74
Patrimonio						
Capital Social	\$ 32.126,03	\$ 26.006,03	\$ 24.986,03	\$ 23.966,03	\$ 22.946,03	\$ 21.926,03
Utilidad Del Ejercicio	\$ -	\$ 9.871,11	\$ 51.518,35	\$ 94.277,63	\$ 138.176,54	\$ 183.243,79
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ 9.871,11	\$ 61.389,47	\$ 155.667,09	\$ 293.843,63
Total Patrimonio	\$ 32.126,03	\$ 35.877,14	\$ 86.375,50	\$ 179.633,13	\$ 316.789,67	\$ 499.013,46
Total Pasivo+Patrimonio	\$ 107.086,78	\$ 110.837,89	\$ 161.336,24	\$ 254.593,87	\$ 391.750,41	\$ 573.974,20

Se ha pronosticado que los costos y gastos crezcan al ritmo de la inflación acumulada promedio de los últimos 5 años en el Ecuador, que es de 1,27%. En cuanto a los gastos por sueldos y salarios, crecen según la inflación promedio de los sueldos de los últimos cinco años en el país, que es de 2,99%.

Estado de Resultados

Tabla 20

Estado de pérdidas y ganancias

Estado de Resultados					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Netas	\$ 611.712,00	\$ 929.239,46	\$ 1.254.745,85	\$ 1.588.382,78	\$ 1.930.304,41
Costos de Eportación	\$ 508.607,04	\$ 772.614,78	\$ 1.043.256,59	\$ 1.320.658,52	\$ 1.604.948,75
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 103.104,96	\$ 156.624,68	\$ 211.489,26	\$ 267.724,26	\$ 325.355,66
Total Gastos	\$ 83.935,44	\$ 84.536,01	\$ 85.074,61	\$ 85.542,43	\$ 85.929,78
Gastos Administrativos	\$ 64.264,11	\$ 65.878,44	\$ 67.537,16	\$ 69.241,56	\$ 70.992,95
Sueldos y Salarios y demás benefici	\$ 46.264,11	\$ 47.649,48	\$ 49.076,33	\$ 50.545,91	\$ 52.059,49
Gastos de Servicios Básicos	\$ 3.600,00	\$ 3.645,79	\$ 3.692,17	\$ 3.739,13	\$ 3.786,69
Suministros y materiales	\$ 1.200,00	\$ 1.215,26	\$ 1.230,72	\$ 1.246,38	\$ 1.262,23
Pago de Alquiler	\$ 7.200,00	\$ 7.291,58	\$ 7.384,33	\$ 7.478,26	\$ 7.573,39
Certificación Orgánica	\$ 6.000,00	\$ 6.076,32	\$ 6.153,61	\$ 6.231,88	\$ 6.311,15
Gasto de Ventas	\$ 5.744,00	\$ 5.817,06	\$ 5.891,06	\$ 5.965,99	\$ 6.041,88
Mantenimiento Página Web	\$ 200,00	\$ 202,54	\$ 205,12	\$ 207,73	\$ 210,37
Ferías Internacional ProEcuador	\$ 4.700,00	\$ 4.759,78	\$ 4.820,33	\$ 4.881,64	\$ 4.943,74
Afiches	\$ 450,00	\$ 455,72	\$ 461,52	\$ 467,39	\$ 473,34
Honorario Diseñador grafico	\$ 394,00	\$ 399,01	\$ 404,09	\$ 409,23	\$ 414,43
Gastos de Transporte Interno	\$ 1.800,00	\$ 1.822,90	\$ 1.846,08	\$ 1.869,57	\$ 1.893,35
Gasolina/Mantenimiento	\$ 1.800,00	\$ 1.822,90	\$ 1.846,08	\$ 1.869,57	\$ 1.893,35
Gastos Financieros	\$ 6.206,73	\$ 5.046,14	\$ 3.777,30	\$ 2.390,12	\$ 873,57
Gastos por Interés	\$ 6.206,73	\$ 5.046,14	\$ 3.777,30	\$ 2.390,12	\$ 873,57
Gastos Varios	\$ 4.000,00	\$ 4.050,88	\$ 4.102,41	\$ 4.154,59	\$ 4.207,44
Certificación Orgánica	\$ 4.000,00	\$ 4.050,88	\$ 4.102,41	\$ 4.154,59	\$ 4.207,44
Otros Gastos	\$ 1.920,60	\$ 1.920,60	\$ 1.920,60	\$ 1.920,60	\$ 1.920,60
Depreciación	\$ 900,60	\$ 900,60	\$ 900,60	\$ 900,60	\$ 900,60
Amortización	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00
Utilidad Operativa	\$ 19.169,52	\$ 72.088,67	\$ 126.414,66	\$ 182.181,83	\$ 239.425,87
Participación de Utilidades (15%)	\$ 2.875,43	\$ 10.813,30	\$ 18.962,20	\$ 27.327,27	\$ 35.913,88
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 16.294,09	\$ 61.275,37	\$ 107.452,46	\$ 154.854,56	\$ 203.511,99
Impuesto a la Renta (22%)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto único (1,05%)	\$ 6.422,98	\$ 9.757,01	\$ 13.174,83	\$ 16.678,02	\$ 20.268,20
Utilidad Neta	\$ 9.871,11	\$ 51.518,35	\$ 94.277,63	\$ 138.176,54	\$ 183.243,79

Flujo de Caja

Tabla 21

Flujo de Caja

Periodos	Flujo del Proyecto							
	Mensual	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Unidades	4320		51840	77760	103680	129600	155520	
Precio	\$ 11,80		\$ 11,80	\$ 11,95	\$ 12,10	\$ 12,26	\$ 12,41	
Ingresos anuales	\$ 50.976,00	\$ -	\$ 611.712,00	\$ 929.239,46	\$ 1.254.745,85	\$ 1.588.382,78	\$ 1.930.304,41	
Costo de exportación por caja	\$ 42.383,92		\$ 508.607,04	\$ 772.614,78	\$ 1.043.256,59	\$ 1.320.658,52	\$ 1.604.948,75	
Gastos Administrativos	\$ 4.855,34		\$ 64.264,11	\$ 65.878,44	\$ 67.537,16	\$ 69.241,56	\$ 70.992,95	
Sueldos y Salarios y demás beneficios	\$ 3.855,34	\$ -	\$ 46.264,11	\$ 47.649,48	\$ 49.076,33	\$ 50.545,91	\$ 52.059,49	
Gastos de Servicios Básicos	\$ 300,00		\$ 3.600,00	\$ 3.645,79	\$ 3.692,17	\$ 3.739,13	\$ 3.786,69	
Suministros y materiales	\$ 100,00	\$ -	\$ 1.200,00	\$ 1.215,26	\$ 1.230,72	\$ 1.246,38	\$ 1.262,23	
Pago de Alquiler	\$ 600,00		\$ 7.200,00	\$ 7.291,58	\$ 7.384,33	\$ 7.478,26	\$ 7.573,39	
Certificación Orgánica	\$ 500,00		\$ 6.000,00	\$ 6.076,32	\$ 6.153,61	\$ 6.231,88	\$ 6.311,15	
Gasto de Ventas	\$ 478,67		\$ 5.744,00	\$ 5.817,06	\$ 5.891,06	\$ 5.965,99	\$ 6.041,88	
Mantenimiento Página Web	\$ 16,67		\$ 200,00	\$ 202,54	\$ 205,12	\$ 207,73	\$ 210,37	
Ferias Internacional ProEcuador	\$ 391,67		\$ 4.700,00	\$ 4.759,78	\$ 4.820,33	\$ 4.881,64	\$ 4.943,74	
Afiches	\$ 37,50		\$ 450,00	\$ 455,72	\$ 461,52	\$ 467,39	\$ 473,34	
Honorario Diseñador grafico	\$ 32,83		\$ 394,00	\$ 399,01	\$ 404,09	\$ 409,23	\$ 414,43	
Gastos de Transporte Interno	\$ 150,00		\$ 1.800,00	\$ 1.822,90	\$ 1.846,08	\$ 1.869,57	\$ 1.893,35	
Gasolina/Mantenimiento	\$ 150,00		\$ 1.800,00	\$ 1.822,90	\$ 1.846,08	\$ 1.869,57	\$ 1.893,35	
Gastos Financieros	\$ 559,08		\$ 6.206,73	\$ 5.046,14	\$ 3.777,30	\$ 2.390,12	\$ 873,57	
Gastos por Interés	\$ 559,08		\$ 6.206,73	\$ 5.046,14	\$ 3.777,30	\$ 2.390,12	\$ 873,57	
Gastos Varios	\$ 333,33		\$ 4.000,00	\$ 4.050,88	\$ 4.102,41	\$ 4.154,59	\$ 4.207,44	
Certificación Orgánica	\$ 333,33		\$ 4.000,00	\$ 4.050,88	\$ 4.102,41	\$ 4.154,59	\$ 4.207,44	
Otros Gastos	\$ 160,05		\$ 1.920,60	\$ 1.920,60	\$ 1.920,60	\$ 1.920,60	\$ 1.920,60	
Depreciación Activos Fijos	\$ 75,05		\$ 900,60	\$ 900,60	\$ 900,60	\$ 900,60	\$ 900,60	
Amortización Activos Diferidos	\$ 85,00		\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	
TOTAL GASTOS	\$ 48.920,39		\$ 592.542,48	\$ 857.150,80	\$ 1.128.331,20	\$ 1.406.200,94	\$ 1.690.878,54	
Flujo Antes Participación Trabajadores	\$ 50.655,90	\$ -	\$ 19.169,52	\$ 72.088,67	\$ 126.414,66	\$ 182.181,83	\$ 239.425,87	
(-) Participación Utilidades	\$ 7.598,39	\$ -	\$ 2.875,43	\$ 10.813,30	\$ 18.962,20	\$ 27.327,27	\$ 35.913,88	
(-) Impuesto único (1,05%)	\$ 535,25		\$ 6.422,98	\$ 9.757,01	\$ 13.174,83	\$ 16.678,02	\$ 20.268,20	
Flujo después de Impuestos	\$ 43.057,52	\$ -	\$ 9.871,11	\$ 51.518,35	\$ 94.277,63	\$ 138.176,54	\$ 183.243,79	
(+) Depreciaciones:	\$ 75,05	\$ -	\$ 900,60	\$ 900,60	\$ 900,60	\$ 900,60	\$ 900,60	
Capital de trabajo		\$ (96.016,78)						
Activos Fijos		\$ (11.070,00)						
Flujo de Caja Neto	\$ 43.132,57	\$ (107.086,78)	\$ 10.771,71	\$ 52.418,95	\$ 95.178,23	\$ 139.077,14	\$ 184.144,39	
Pay Back del proyecto		\$ (107.086,78)	\$ (96.315,06)	\$ (43.896,11)	\$ 51.282,12	\$ 190.359,26	\$ 374.503,65	

TIR y VAN

Tabla 22

Evaluación del proyecto

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Caja Neto		\$ 10.771,71	\$ 52.418,95	\$ 95.178,23	\$ 139.077,14	\$ 184.144,39
Inversión Fija	\$ (11.070,00)					
Inversión Corriente	\$ (96.016,78)					
Resultado	\$ (107.086,78)	\$ 10.771,71	\$ 52.418,95	\$ 95.178,23	\$ 139.077,14	\$ 184.144,39
Pay Back	\$ (107.086,78)	\$ (96.315,06)	\$ (43.896,11)	\$ 51.282,12	\$ 190.359,26	\$ 374.503,65
Indicadores Financieros						
			TMAR	27,90%		
			TIR	51%		
			VAN	\$ 84.671,02		

TMAR

Tabla 23

TMAR

EMPRESAS EXPORTADORAS BANANO ORGÁNICO	TMAR
EXAGRISURSA	62,91%
BANABIO	20,06%
BRUNDICORPI S.A.	14,10%
HOYOS GARCES	63,89%
CEINCONSA S.A.	24,19%
TROPICALAGRO S.A.	40,90%
MARPLANTIS S.A.	0,00%
DIALINSPEC S.A.	27,97%
ECOBANEC	0,00%
FRUTARIC S.A.	18,47%
UBESA	5,00%
EXPORHOYOS S.A.	0,00%
EXPROBIOLOGICO S.A.	39,29%
AGRISEMSA	17,26%
DEL MONTE DME C.A.	84,39%
Promedio	27,90%

Según se muestra en la tabla 22, la TIR del proyecto es de 51%, lo cual es positivo para la empresa ya que se encuentra por encima de la TMAR y además está en el rango de la rentabilidad de las empresas que muestra la tabla 23.

Además, el valor actual neto es mayor a cero, dando un total de \$84.671,02 como valor presente de los primeros cinco flujos de caja anuales originados por la inversión de \$107.087 que se muestra en la tabla 9.

Conclusiones

Este tema de investigación nació en parte por la necesidad de la creación de empresas que tengan un impacto positivo en el país. A lo largo del proyecto, se demuestran los factores que influye, como el económico, social y ambiental. De esta forma, se cumple con los objetivos trazados en el Plan Nacional de Desarrollo 2017 – 2020, garantizando los derechos de la naturaleza para las actuales y futuras generaciones, así como impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible. Ecuador cuenta con los factores productivos disponibles para la exportación de banano orgánico certificado. Si se toma en cuenta la teoría de la ventaja comparativa, el país posee condiciones medioambientales con características idóneas para que se dé este tipo de cultivo a lo largo del año y, además, un banano orgánico de calidad y mejor que los producidos en el resto del mundo, es por ello su alto precio en el mercado.

El gobierno de Ecuador incentiva la diversificación de la oferta exportable por lo que los agricultores están respaldados, incluso en el ámbito financiero, con nuevas reformas y leyes que facilitan el comercio. Sin embargo, en cuanto a las exportaciones de banano orgánico certificado, la principal dificultad que se presenta es la obtención de las certificaciones orgánicas por parte de los productores debido a su alto costo. Si más productores de banano convencional estuvieran en las posibilidades de convertir sus plantaciones convencionales en orgánicas, Ecuador puede tener una mayor participación de mercado internacionalmente. En cuanto al análisis de la viabilidad de un plan de exportación de banano orgánico certificado hacia Valencia, España, se puede concluir que esta nación es abierta a las negociaciones, a pesar de ser estricta en lo relacionado a la calidad de la fruta que ingresa al país.

Finalmente, con el análisis financiero se concluye que el proyecto es factible, tomando en cuenta que solo se va a exportar un contenedor semanal, la TIR representa un valor positivo para dar paso a la ejecución del proyecto como tal. Además, hay que tomar en cuenta que las ventas incrementan y con ello las ganancias, demostrando así que la exportación de productos no tradicionales puede ayudar a cambiar la matriz productiva del país, así como la calidad de vida de muchas personas, ya que se generan nuevas fuentes de empleos e ingresos para el hogar de los ecuatorianos.

Recomendaciones

Al ser un país agrícola, Ecuador debe implementar dentro de las plantaciones de banano un valor agregado. Pero es importante recalcar que la principal traba para hacer un cambio en la producción es el factor económico y el gobierno ecuatoriano debería implementar más programas de ayuda que asesoren a pequeñas y medianas empresas agriculturas de banano. Así mismo, incentivar capacitaciones en las que se explique la importancia de darle valor agregado a los productos.

En cuanto a las certificaciones que deben ser obtenidas, tanto por los productores como los exportadores de banano orgánico, la mayor cantidad de ellas avala que sus productos son orgánicos y de calidad. Así también, se deben alcanzar certificaciones que ayuden a establecer un comercio justo, tales como Fairtrade, así como aquellas que avalen el cuidado del medio ambiente al momento de la producción, como lo garantiza Rainforest. De esta manera, se puede concertar un mejor precio tanto con el productor, como con el importador.

En el caso del establecimiento de un precio fijo para la venta local de banano orgánico, el gobierno debe mantenerse firme con el precio establecido internamente entre productores y exportadores, ya que, si los precios son volátiles, los costos de exportación pueden verse afectados de una manera negativa. Para fines del trabajo de titulación, el precio está establecido bajo un contrato para el cual, primero se determinaron todos los costos de exportación y de esta manera, ambas partes pueden ganar. Los exportadores siempre deben tratar de llegar a un acuerdo con los productores.

Por último, para poder ampliar el mercado se recomienda a la empresa Yanay Export desarrollar nuevas relaciones comerciales en las ferias, así como promocionar la visita a su página web para poder incrementar el volumen de ventas y así, en un futuro hacer alianzas estratégicas en otros mercados internacionales que puedan beneficiar a todas las partes participantes.

Referencias

- Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición AECOSAN. (2016). *Contaminantes*. Recuperado de http://www.aecosan.msssi.gob.es/AECOSAN/web/seguridad_alimentaria/detalle/contaminantes.htm
- Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición AECOSAN. (2018). *Residuos de productos fitosanitarios*. Recuperado de http://www.aecosan.msssi.gob.es/AECOSAN/web/seguridad_alimentaria/detalle/residuos_productos_fitosanitarios.htm
- Agriculturers (Red de Especialistas en Agricultura). (20 de junio de 2017). *¿Qué es una certificación orgánica?*. Recuperado de <https://agriculturers.com/que-es-una-certificacion-organica/>
- Arancel Nacional de Importaciones, Resolución No. 010 - 2016. El Pleno del Comité de Comercio Exterior, Ecuador, 1 de agosto del 2016.
- Arancel Nacional de Importaciones, Resolución No. 59. Comité de Comercio Exterior, Ecuador, 1 de octubre del 2012.
- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la investigación*. Distrito Federal: Pearson Educación. Recuperado de <http://public.ebib.com/choice/PublicFullRecord.aspx?p=4850147>
- BioEco Actual. (2018). *Comercio especializado ecológico en España: oportunidades y retos*. Recuperado de <https://www.bioecoactual.com/2018/11/12/comercio-especializado-ecologico-espana/>
- Clúster Banano (2018, febrero 20). *Cómo se cultiva el banano orgánico en Ecuador*. Recuperado de <http://banano.ebizar.com/banano-organico-ecuador-donde-estamos/>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI. (2010). Asamblea Nacional.
- Constitución de la república del Ecuador. Asamblea constituyente (2008). Artículo 306.

- Control Union. (2019). USDA NOP - United States Department of Agriculture - National Organic Program standard. Recuperado el 14 de agosto de 2019, de <https://www.cuperu.com/portal/es/programas-de-certificacion/organico/usda-nop>
- Corporación Financiera Nacional CFN. (2019). *Simulador de Crédito*. Recuperado de <https://ibanking.cfn.fin.ec/SimulatorServiceWebSite/CreditSimulator.aspx>
- Datos Macro. (2019). Prima de riesgo de España 2019. Recuperado el 20 de junio de 2019, de [datosmacro.com website: https://datosmacro.expansion.com/prima-riesgo/espana](https://datosmacro.expansion.com/prima-riesgo/espana)
- Décker, M., & Román, B. Análisis de la factibilidad de la exportación directa de banano orgánico hacia Alemania. Recuperado de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/6244/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-268.pdf>
- Ecological. (2018). *El sector ecológico en España 2018*. Recuperado de http://pae.gencat.cat/web/.content/al_alimentacio/al01_pae/05_publicacions_material_referencia/arxiu/2018_Informe_EcoLogical.pdf
- EFE, Estocolmo. Portafolio sección Internacional Portafolio Octubre 14 de 2008.
- El Comercio. (2016). *Un viaje al origen del 'boom' bananero*. Recuperado de: <https://www.elcomercio.com/actualidad/banano-boom-produccion-exportacion-planetaeideas.html>
- El Comercio. (2019, enero 1). Nueva reducción de aranceles para los bienes de la Unión Europea. Recuperado el 20 de junio de 2019, de El Comercio website: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios-reduccion-aranceles-union-europea.html>
- El Productor. (2017). *Producción nacional de banano*. Recuperado de <https://elproductor.com/estadisticas-agropecuarias/produccion-nacional-de-banano/>
- Europa Press. (2018). *La UE se marca el objetivo de reciclar el 65% de los residuos urbanos en 2035*. Recuperado de

<https://www.europapress.es/sociedad/medio-ambiente-00647/noticia-ue-marca-objetivo-reciclar-65-residuos-urbanos-2035-20180522165156.html>

Expansión. (2019). *Convertor de Euro a Dólar*. Recuperado de <https://www.expansion.com/ahorro/convertor-divisas/euro-dolar>

Fratelli Orsero. (2019). *Nuestra firma*. Recuperado de <https://www.fratelliorsero.it/es/>

FreshPlaza, (2019). *¿Por qué Nigeria no está entre los principales exportadores de banana?*. Recuperado de <https://www.freshplaza.es/article/9099970/por-que-nigeria-no-esta-entre-los-principales-exportadores-de-banana/>

Fruit Logística, (2019). *Breve descripción*. Recuperado de <https://www.fruitlogistica.es/APrimeraVista/BreveDescripciN/>

Gerencia y Negocios en Hispanoamérica. (03 de junio de 2016). *Gerencia y Negocios en Hispanoamérica*. Recuperado de Cadena de suministro: http://www.degerencia.com/tema/cadena_de_suministro

Guillermo Villafuerte. (2003, abril). Cuaderno de Investigación N°9. Recuperado de <http://www.uees.edu.ec/servicios/biblioteca/publicaciones/pdf/16.pdf>

Instituto Nacional de Estadística. (2018). *España en cifras 2018*. Recuperado de https://www.ine.es/prodyser/espa_cifras/2018/37/index.html#zoom=z

Instituto Nacional de Estadística. (2018). *Población residente en España*. Recuperado de http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176951&menu=ultiDatos&idp=1254735572981

International Chamber of Commerce ICC. (2010). *ICC Guide to Incoterms 2010*. Recuperado de <http://halleycables.com/img/cms/INCOTERMS%202010%20Guide.pdf>

International Chamber of Commerce ICC. (2010). *Incoterms® rules 2010*. Obtenido de <https://iccwbo.org/resources-forbusiness/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/>

- KPMG. (2019). *Perspectivas España 2019*. Recuperado de https://contenidos.ceoe.es/CEOE/var/pool/pdf/publications_docs-file-603-perspectivas-espana-2019.pdf
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional: Teoría y Política* (7ma ed.). Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A. Recuperado de http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscard/materias/E_E_Mundial/Economia_Internacional_Krugman_Obstfeld.pdf
- Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria. (2010). Asamblea constituyente. Artículo 14.
- Maqueda, A. (2019, marzo 18). *La economía española resiste la ralentización y aumenta su crecimiento respecto a la eurozona*. *El País*. Recuperado de https://elpais.com/economia/2019/03/18/actualidad/1552910561_115126.html
- Marvin Barquero. (2016, octubre 15). *Costa Rica mejora participación en mercado de banano de Unión Europea*. Recuperado el 14 de agosto de 2019, de La Nación, Grupo Nación website: <https://www.nacion.com/economia/agro/costa-rica-mejora-participacion-en-mercado-de-banano-de-union-europea/NXREC3M5T5GUVBMRAB4YHTZHQQ/story/>
- Mayorga, J. (2008). *Paul Krugman y el nuevo comercio internacional*. *Universidad Libre*, 8. 86
- Ministerio de Agricultura y Riego (2015). *Definición de oferta exportable*. Recuperado de <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- Moisés Bittán. (2012, septiembre 11). *El modelo Pest como herramienta de planificación*. Recuperado el 20 de junio de 2019, de America Economía website: <https://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/el-modelo-pest-como-herramienta-de-planificacion>

Organización de las Naciones Unidas (1987). *Informe de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo «Nuestro futuro común»*. Recuperado de <https://www.un.org/es/ga/president/65/issues/sustdev.shtml>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2019). *¿Qué beneficios ambientales produce la agricultura orgánica?*. Recuperado de <http://www.fao.org/organicag/oa-faq/oa-faq6/es/>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (26 de octubre de 2016). *Todo sobre los bananos: Lo que debería saber acerca de esta fruta tropical*. Recuperado de <http://www.fao.org/zhc/detail-events/es/c/447827/>

Pecina, M. (2011). *Clusters y competitividad*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011a/900/Teorias%20del%20comercio%20Internacional.htm>

PortalFruticola (27 de marzo de 2019). *Ecuador busca ser el principal exportador de banano orgánico*. Recuperado de <https://www.portalfruticola.com/noticias/2019/03/27/ecuador-busca-ser-el-principal-exportador-de-banano-organico/>

Pro Ecuador (2019) *¿Qué es PRO ECUADOR?* Recuperado de <https://www.proecuador.gob.ec/event/world-food-moscow-2019-banano-y-frutas-no-tradicionales/>

Pro Ecuador (2019) *World Food Moscow 2019 – Banano y Frutas No Tradicionales* Recuperado de <https://www.proecuador.gob.ec/event/world-food-moscow-2019-banano-y-frutas-no-tradicionales/>

Redacción. (2018, junio 2). *Sin Biblia ni crucifijo, Pedro Sánchez toma posesión como nuevo presidente del gobierno en España*. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-44341830>

REGLAMENTO (CE) No 178/2002 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO, Unión Europea, 28 de enero de 2002.

- Ricardo, D. (1821). *On the principles of political economy and taxation*. Canadá: Batoche Books. Recuperado de <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/ricardo/Principles.pdf>
- Santander. (2019). *España: Presentación General*. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/espana/presentacion-general>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo 2017 - 2021*. Secretaría Nacional de Planeación y Desarrollo, 36-37.
- Servicio de Acreditación Ecuatoriana SAE. (2014). *Ecuador cuenta con Certificadoras, Organismos de Inspección*. Recuperado de <http://www.acreditacion.gob.ec/ecuador-cuenta-con-certificadoras-organismos-de-inspeccion/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENA. (4 de Agosto de 2016). *Procedimiento para la exportación de Banano Orgánico y Convencional*. Recuperado de <https://www.aduana.gob.ec/boletines/procedimiento-para-la-exportacion-de-banano-organico-y-convencional-183543/>
- Smith, A. (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (S.M. Soares ed.). MetaLibri Digital Library. Recuperado de https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf
- Trade Helpdesk. (2019). Estadísticas. Recuperado de <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/estadisticas>
- Unidad de Estadísticas Agropecuaria ESAG. (2017). *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua*. Recuperado de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac_2017/Informe_Ejecutivo_ESPA_C_2017.pdf
- Unidad de Estadísticas Agropecuaria. (2017). *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua*. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web->

inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac_2017/Informe_Ejecutivo_ESPA
C_2017.pdf

Unión Europea UE. (2019). *Food quality*. Recuperado de <https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/agriculture/0303.html?root=0303>

Villafuerte, G. (2003). *Nuestro Comercio Exterior en la Última Década. Centro de Investigaciones UEES*. Recuperado de:
<http://www.uees.edu.ec/servicios/biblioteca/publicaciones/pdf/16.pdf>

Vistazo. (2019). *MÁS BANANO ORGÁNICO ECUATORIANO SE VENDE EN EL MUNDO*. Recuperado de <https://www.vistazo.com/seccion/enfoque/mas-banano-organico-ecuadoriano-se-vende-en-el-mundo>

YALE Center for Environmental Law & Policy. (2019). *Environmental Performance Index: Spain*. Recuperado de <https://epi.envirocenter.yale.edu/epi-country-report/ESP>

Apéndices

Apéndice A: Promedio de la inflación acumulada en el Ecuador

Año	Inflación Acumulada
dic-15	3,38%
dic-16	1,12%
dic-17	-0,20%
dic-18	1,81%
jul-19	0,25%
Promedio	1,27%

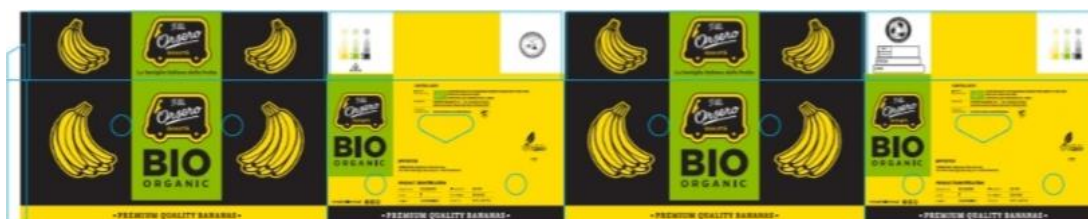
Apéndice B: Promedio de la inflación de los sueldos en el Ecuador

Año	Salario Básico Unificado	Incremento
2015	\$ 354,00	4,12%
2016	\$ 366,00	3,39%
2017	\$ 375,00	2,46%
2018	\$ 386,00	2,93%
2019	\$ 394,00	2,07%
Promedio		2,99%

Apéndice C: Resumen de la amortización del préstamo bancario a 5 años

Amortización del Préstamo Bancario (CFN)				
Año	Saldo_Capital	Capital	Intereses	Pago
1	\$ 62.516,56	\$ 12.444,19	\$ 6.206,73	\$ 18.650,92
2	\$ 48.911,77	\$ 13.604,78	\$ 5.046,14	\$ 18.650,92
3	\$ 34.038,15	\$ 14.873,62	\$ 3.777,30	\$ 18.650,92
4	\$ 17.777,35	\$ 16.260,80	\$ 2.390,12	\$ 18.650,92
5	\$ 0,00	\$ 17.777,35	\$ 873,57	\$ 18.650,92
	Total	\$ 74.960,74	\$ 18.293,86	\$ 93.254,60

Apéndice D: Logo de la marca F. Lli Orsero en la caja de banano orgánico certificado



Apéndice E: Clúster de banano orgánico



Apéndice F: Plantación de banano orgánico



Apéndice G: Planta de banano orgánico



Apéndice H: Visita a la zona de empaque de la productora Fabiola Cobo Recalde



CONTRATO DE COMPRA-VENTA DE BANANO

Conste por el presente documento, el contrato de compraventa de Banano convencional que se celebra al tenor de las cláusulas que se indican a continuación:

PRIMERA: INTERVINIENTES.- Intervienen en la celebración del presente Contrato, por una parte, la señora: **FABIOLA PEREGRINA COBO RECALDE**, portador de la cédula 1200173902, a quien en adelante se lo podrá llamar como, **EL PRODUCTOR**; y por otra parte, la Compañía Exportadora de Banano **YANAY EXPORT SA**, debidamente representada por la señorita **KAREN LOURDES HERRERA VELEZ**, en su calidad de **GERENTE GENERAL**, lo que justifica con la copia certificada del nombramiento de representante legal en una hoja útil que acompaña a lo que en adelante se lo podrá denominar como **LA EXPORTADORA**.

SEGUNDA: ANTECEDENTES.- **EL PRODUCTOR** es propietario de la siguiente hacienda:

1.- Hacienda **SAN JOSE** con 100,00 hectáreas de Banano, ubicada en la Provincia de **LOS RIOS**. La mencionada Hacienda se encuentra en plena producción de banano convencional de óptima calidad para la exportación, debidamente inscrita con el 102189 en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (**MAGAP**).

También **EL PRODUCTOR** mediante este contrato, se obliga a tener el debido certificado de pre-registro de **AGROCALIDAD** como productor y a tener el código **FDA** para su centro de acopio, y por otra parte **LA EXPORTADORA** es una compañía autorizada para operar en la exportación de Banano debidamente inscrita en el (**MAGAP**).

TERCERA: OBJETO. - Con tales antecedentes, **EL PRODUCTOR** a decidido venderle a **LA EXPORTADORA** la producción total de las 15,00 que tiene registradas en el **magap**, por esta razón, solamente se obliga a venderle a la exportadora y **LA EXPORTADORA** a comprarle la totalidad de 1080 cajas de banano orgánico certificado, con un peso neto de 41,5 Lbs. por caja. Se deja expresa constancia que la compraventa se realiza sobre caja completa, y **EL PRODUCTOR** declara y acepta que no hará entregas parciales de cajas de banano.

CUARTA: PRECIO. - **LA EXPORTADORA**, pagará al productor durante la vigencia del presente contrato por cada caja de banano convencional, tipo **22XU**, recibidas como aptas para la exportación, el precio de \$ 11,80 **LA EXPORTADORA** garantiza y deja expresa constancia que el precio que pagará durante la vigencia del presente contrato, nunca va a ser inferior al precio mínimo vigente, por cada caja de banano debidamente aceptada, el pago a la liquidación se realizará a los 7 días de recibida la fruta, se entregará la constancia del pago los días viernes de cada semana.

QUINTA: OBLIGACIONES DEL PRODUCTOR. - Durante el período de vigencia del presente contrato **EL PRODUCTOR** se obliga a venderle a **LA EXPORTADORA**

y LA EXPORTADORA se obliga a comprarle a EL PRODUCTOR, para la exportación y venta en los mercados de destino que elija LA EXPORTADORA, banano de conformidad con las especificaciones de calidad y los volúmenes establecidos en el presente contrato.

Propiedad y riesgo: La propiedad y los riesgos sobre el banano pasarán de EL PRODUCTOR a LA EXPORTADORA en el momento en que EL PRODUCTOR entregue el banano a LA EXPORTADORA en el CENTRO DE ACOPIO designado por LA EXPORTADORA.

Además el productor se obliga a:

a) EL PRODUCTOR deberá por su cuenta cultivar, cosechar, empacar, paletizar y transportar el banano al CENTRO DE ACOPIO.

(b) EL PRODUCTOR también deberá obtener por su cuenta todos los registros, permisos, certificados y otros documentos que requieran las autoridades nacionales o de los mercados de destino necesarios para la exportación del banano.

(c) Aceptar las inspecciones y recomendaciones que imparta el personal técnico autorizado de LA EXPORTADORA para que supervisen la producción y empaque; así como también garantizar la seguridad del personal técnico que designe la exportadora.

(d) No vender la fruta materia de este contrato, en todo o en parte a terceros, sin autorización expresa de LA EXPORTADORA, en caso de que el PRODUCTOR venda banano sin el consentimiento expreso de LA EXPORTADORA, ésta le cobrará como indemnización, el precio promedio pagado por el mercado durante esa semana.

(e) Entregar la fruta en las condiciones y calidad exigida por la EXPORTADORA. En caso de que la fruta no cumpliera con las especificaciones de calidad exigidas por la EXPORTADORA, ésta tendrá la facultad de suspender la finca hasta que se garantice que la fruta reúna las especificaciones mínimas de calidad exigidas por la exportadora.

(f) Mantener un representante o administrador identificado con la capacidad suficiente para recibir y poner en práctica las instrucciones que le impartan los representantes de LA EXPORTADORA, para el cabal cumplimiento de las ordenes de corte y empaque, aplicación de agroquímicos, sistema de cultivo y empaque, así como cumplimiento de las normas de responsabilidad corporativa del Código de Conducta de HOYGARSA.

SEXTA: PLAZO. - El plazo de duración del presente contrato de compra-venta de banano es de UN AÑO que regirá a partir de la fecha de su suscripción, desde el 1 de ENERO del 2020 hasta el 1 de DICIEMBRE del 2020, inclusive, sin perjuicio del derecho que tiene LA EXPORTADORA de dar por terminado el presente contrato anticipadamente, en virtud del incumplimiento por parte de EL PRODUCTOR de cualquiera de la causales establecidas en la cláusula décima del presente contrato.

Las partes de así considerarlo conveniente para sus intereses, podrán acordar la continuación de este contrato, en los mismos términos y condiciones con treinta días de anticipación de la fecha de terminación del mismo.

SÉPTIMA: CALIDAD.- a) **EL PRODUCTOR** se compromete a entregar banano fresco, limpio, verde, libre de enfermedades, insectos y defectos, de acuerdo a las especificaciones de corte de los diferentes mercados consumidores y suplidos por **LA EXPORTADORA**.

b) **LA EXPORTADORA** entregará el material de empaque y cartones en sus bodegas, ubicadas en cada jurisdicción; el transporte desde las bodegas hasta la finca correrá por cuenta y riesgo de **EL PRODUCTOR**.

EL PRODUCTOR se obliga a mantener a su costo un inventario de materiales de embalaje como cartones, cartulinas, plásticos, que servirán para reponer cualquier daño que tuvieren los materiales de embalaje proporcionados por **LA EXPORTADORA**. Para mantener la vigencia de estos materiales se rotarán con productos nuevos suplidos por **LA EXPORTADORA**, obligándose **EL PRODUCTOR** a no utilizar éstos productos sino única y exclusivamente para las cajas de banano de la **EXPORTADORA**.

A la terminación del contrato si hubiere inventario de cajas sobrantes en perfecto estado, **LA EXPORTADORA** se las comprará al **PRODUCTOR** al mismo precio que se las vendió.

c) **EL PRODUCTOR** y **LA EXPORTADORA** se comprometen a observar y respetar todas las leyes pertinentes que rigen la producción y comercialización de banano.

d) **LA EXPORTADORA** estará facultada para inspeccionar la fruta, en todo su proceso, desde que se cultiva y empaca; también podrá evaluar el banano, tomar estadísticas de la calidad de la misma y aún rechazarla si no reúne las especificaciones de calidad, siguiendo los procedimientos de control de calidad de **YANAY EXPORT S.A.**, acordados por ambas partes.

e) En caso de que la fruta o el proceso no reúnan las condiciones de calidad exigidas por **LA EXPORTADORA**, ésta podrá suspender la finca o el proceso, mientras dure la suspensión no se podrá procesar y por lo tanto no generará penalidad por incumplimiento, salvo que se determinará qué tal suspensión es por negligencia del productor o por el incumplimiento de recomendaciones que se hayan instruidos con anterioridad.

f) **FACULTADES DEL REPRESENTANTE TECNICO: EL REPRESENTANTE TECNICO** tendrá derecho a efectuar inspecciones en **LAS FINCAS** y sus instalaciones relacionadas directamente con la fruta comprometida de conformidad con este contrato. Podrá efectuar inspecciones de control de calidad en la planta empacadora del **PRODUCTOR**, y sugerir planes correctivos de control, y mejora en la calidad de la fruta, todos con el fin de que se cumplan las especificaciones de calidad contenidas en los anexos de este contrato. La inspección y eventual rechazo de la fruta podrá hacerse en cualquier momento del proceso productivo: antes de ser cortada y al cortarse; en la

planta empaquetadora, al empaquetarse o al haber sido empaquetada. **EL PRODUCTOR** deberá cumplir con todas las recomendaciones razonables que le hubieran sido hechas por el representante técnico en cuanto al tratamiento y cuidado de la fruta desde su parición hasta su colocación en los barcos en el Puerto de embarque. **EL PRODUCTOR** permitirá el acceso del representante técnico a sus instalaciones siempre que no interfiera en las actividades normales de la finca. El no permitir el acceso de representante técnico, retenerlo y o maltratarlo será causal de terminación del presente contrato.

g) Para asegurar el cumplimiento de las leyes sobre agroquímicos que rigen en Ecuador y en los mercados de destino y para asegurar la alta calidad en dichos mercados **EL PRODUCTOR** se obliga utilizar agua potable para procesar la fruta, a **NO** aplicar cualquier tipo de pesticida, herbicida, fungicida, insecticida u otra sustancia química u orgánica, sin previa autorización escrita de **LA EXPORTADORA**, y aplicarlos sólo en las cantidades, proporciones y métodos sugeridos por ésta, para combatir y controlar hongos, mohos y aquellas otras enfermedades y plagas comunes en el desarrollo del banano en las operaciones posteriores a la cosecha. En caso de incumpliendo con la obligación aquí impuesta, o de entregarse la fruta dañada o maltratada debido a sustancias agroquímicas, **LA EXPORTADORA** queda facultada para que, sin necesidad de resolución judicial alguna, sin perjuicio de otras acciones que pueda ejercitar, suspenda inmediatamente la compra de la fruta producida en el área afectada de la plantación, mientras perduren los efectos nocivos o los daños previsibles.

h) Productos e insumos agrícolas: **LA EXPORTADORA** ofrece la venta a plazo de 1 mes (4 semanas) de los siguientes productos: fundas para racimos, cintas, protectores, fertilizantes, entre otros. **EL PRODUCTOR** no está obligado a comprar dichos insumos, simplemente es una ayuda por parte de **LA EXPORTADORA** para **EL PRODUCTOR**.

i) Enfermedades, plagas, y condiciones de calidad y sanidad anormales: **LA EXPORTADORA** podrá también sin necesidad de resolución judicial alguna y sin responsabilidad de su parte, suspender total o parcialmente el cumplimiento de sus obligaciones contractuales si **EL PRODUCTOR** incumpliere cualesquiera de sus obligaciones estipuladas en este contrato o cuando la fruta esté afectada por enfermedades, plagas y condiciones fisiológicas o patológicas anormales.

OCTAVA: MARCAS Y SELLOS.- **EL PRODUCTOR** utilizará las marcas autorizadas por **LA EXPORTADORA** inscritas en el MAGAP de su propiedad o representación, e inscritas en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

LA EXPORTADORA elegirá libremente las marcas que irán en los sellos, etiquetas, cajas y fundas plásticas en que se empaque la fruta. **EL PRODUCTOR** se obliga a usar

las marcas y aplicar el número de sellos o etiquetas según le indique LA EXPORTADORA.

EL PRODUCTOR reconoce: (i) Que las marcas son y permanecerán en propiedad exclusiva de YANAY EXPORT S.A.; y (ii) que no tiene derecho alguno sobre las marcas y cualquier uso de las marcas por **EL PRODUCTOR** tampoco lo generará, (iii) **EL PRODUCTOR** será responsable de que no se usen las marcas bajo su custodia para fines distintos de los previstos en el presente contrato.

NOVENA: TERMINACIÓN DEL CONTRATO.- El presente contrato se podrá dar por terminado por las siguientes causas: 1) Por mutuo acuerdo; 2) Cuando se han incumplido las cláusulas del presente contrato, será notificado con dos semanas de anticipación a la otra parte y al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. 3) En el evento de que **EL PRODUCTOR** se negare a entregar la fruta en las condiciones de calidad y cantidad establecidas en este contrato. 4) Cuando **EL PRODUCTOR** no observare las reglas fitosanitarias pactadas, labores culturales, de calidad y correcto embalaje de la fruta, esta calificación en caso de discrepancia la verificará el MAGAP. 5) Por razones de caso fortuito o de fuerza mayor debidamente comprobadas; 6) Por insolvencia o quiebra de **EL PRODUCTOR**, 7) Por suspensión, cancelación o terminación de la certificación orgánica de **EL PRODUCTOR**, 8) Incumplimiento comprobado de cualquiera de las responsabilidades sociales corporativas que constan en la cláusula décima séptima del presente contrato; y, 9) Por el acontecimiento de uno o varios de los siguientes eventos, sin perjuicio de otros:

DECIMA: INSCRIPCIÓN DEL CONTRATO: LA EXPORTADORA solicitará al ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, MAGAP, que proceda a auditar el presente contrato a la finalización del mismo. La auditoría deberá certificar que el precio convenido y pactado en artículo tercero del presente contrato se ha cumplido a cabalidad, certificación que eximirá a la exportadora de reclamo por parte del productor o de cualquier autoridad oficial.

Para constancia y conformidad con lo acordado en este instrumento los intervinientes lo suscriben en tres ejemplares de igual tenor y contenido, en la ciudad de Guayaquil, a los 20 días del mes de DICIEMBRE del 2020

FABIOLA PEREGRINA COBO RECALDE
EL PRODUCTOR
RUC 1200173902001

KAREN LOURDES HERRERA VÉLEZ
El Exportador
R.U.C. 0992692006001

Apéndice J: Contrato de Yanay Export con F. Lli Orsero

Consignment Supply Contract for **Organic bananas**

between

Fili Orsero

Regione Cime di Leca, 30
17031 Albenga (Sv)

Spain

FLO ID - 28935

as **importer**

and

Yanay Export

Edificio Samborondón
Plaza, Oficina 207, Km 4.5

via Samborondón

Guayaquil, Ecuador

FLO ID - 33824

as **supplier**

01. AGREEMENT DETAILS

This agreement is placed between **Fili Orsero**, as importer and **Yanay Export S.A.** as supplier for the trade commercialization and sale of organic Fairtrade-Bananas in Europe.

02. AGREEMENT DATE AND CONTINUANCE

This agreement begins on the 01/01/ **2020** and is valid until revocation. Changes must be in written form and mutually agreed and countersigned.

03. DEFINITIONS

3.1 Fairtrade-product: product that corresponds to the regulations and specifications of FLO and GAP

3.2 Organic product: product that corresponds to the regulations and specifications of the EU for organic production

3.3 FLO: FLO-CERT GmbH, Bonner Talweg 117, DE-53129 Bonn (certifier for Fairtrade)

04. PRODUCT STANDARDS

4.1 The supplied product (in case of this consignment organic Fairtrade bananas) have to be grade of goods I according to the regulations of the EU. Each aberration has to be agreed and confirmed in written form before the shipment. The product has to be planted and grown according to the regulations of the EU EC-No. 889/2008 and EC-No. 834/2007 for organic production and has to be certified by Global GAP and organic control. (Details see annex product specification)

4.2 The supplier has to present all requested information for the importer in advance of the shipment.

4.3 The importer will make a laboral analysis after the first arrival and will continue with analyses in monthly intervals to guarantee the compliance with the lawful regulations of the EU. Each aberration counts as noncompliance of the specifications.

4.4 The supplier has to support the importer, if necessary, to comply with all demands from the government or customers. The necessary documents have to be presented to the importer within 48 hours after the sending of the request.

05. VOLUMES

5.1 The importer presents previous to the start of the season a forecast. This forecast represents the purchase intention, but does not represent a guaranteed fixed volume. According to the forecast and the permanently done actualizations of it, point 5.4 will be adapted to seasonal or temporary sales fluctuations. All changes will be confirmed in written form and leave enough time to react accordingly.

5.2 The supplier has to confirm before the season his ability to fulfill the requirements of the importer.

5.3 The supplier has to inform the importer about the estimated schedule of the shipments and has to use his best endeavors to keep inside a level of 10 % of the forecast. Changes besides the forecast have to be fixed in written form 25 days in advance of the arrival in Europe.

5.4 The importer obligates himself for the duration of this agreement, to import a minimum of 1 container with 1080 cartons of 18, 82 kg weekly from the supplier.

06. EXPORT PROCEDURES

6.1 The supplier will present the basic documents (invoice & B/L) of each shipment latest 72 hours after the departure of the ship, if the transport will be done by sea. The originals will be send by courier to the given notify of the supplier directly after its completion. Copies have to be send by email to the importer in advance. In case of airfreight, this period is reduced to 24 hours.

6.2 The required documentation contains, but is not limited to, all necessary documents to comply with the standards of the EU for importing. In detail: invoices, packing lists or stowage plans, phytosanitary and organic certificates, certificates of origin (EUR1) and manifests. Specialized additional information has to be provided by the supplier on request.

6.3 Long time certifications like Global GAP, certification for organic production and handling or Fairtrade have to be presented by the supplier automatically after their prolongation. In case of nonrenewal of such certification, the importer has to be informed within a minimum of 2 weeks before the expiration.

6.4 Goods with expired certifications are not allowed to be shipped.

07. QUALITY OF THE PRODUCTS

7.1 It's the duty of the supplier, to assure that all supplied products comply with regulations and laws of the European Union and fulfill the requirements of grade of goods class I. All fruit must have valid certificates for organic production, Global GAP and Fairtrade for the European Union.

7.2 The importer has to make a quality check directly at arrival. The report has to be send within 48 hours (72 hours on weekends) to the supplier. Fruits, that have to be ripened, will have to pass a second check after the ripening. Those results will have posted, if necessary, directly after the receipt.

7.3 In case of a nonconformity of a Fairtrade-product to the Importers specifications, the right is given to make an independent survey.

7.4 The supplier has always the right to mandate an independent surveyor to inspect the products or make a laboral crosscheck.

7.5 In case of a nonconformity of a Fairtrade-product to the given specifications, and if within a period of 48 hours after the claiming no briefed handling instructions have been given, the importer obligates himself to sell the Fairtrade-product to best achievable price and give a report about sales revenue, costs and commissions.

7.6 If the sales revenues won't cover the values of advance payments and costs of the importer, the supplier has to bear the extra expenses. The importer has the right to deduct the additional costs from forthcoming advance payments for further deliveries.

7.7 If the Fairtrade-products doesn't fit to the requested specifications, the importer is not responsible to pay the agreed minimum prices or premium values of FLO.

7.8 Product under claim will be sold by balance, when all funds have been recovered even when it is outside the normal terms.

08. LABELING & PALLETISATION

8.1 All packaging material, pallets and labeling obligations have to be according to the regulations of the EU.

8.2 The importer has to demand the labels of each product, where all details and specific traceability information of products and pallets have to be mentioned.

8.3 All labels, printings and stickers have to be made according to the regulations for labeling of the EU.

8.4 All packaging materials of Fairtrade-products have shown the official logos and marks of Fairtrade including the FLO-ID's of producer, supplier and importer.

8.5 It is within the duty of the supplier, to keep his knowledge about the FLO-standards actual.

8.6 If corrective measures have be taken, the importer obligates himself to solve the problem. The emerging costs will be charged to the supplier and deducted from forthcoming payments.

09. COMMERCIAL TERMS OF TRADE

9.1 Based on this agreement, the importer obligates himself to follow the actual demands as specified in the actual FLO terms of trade.

9.2 In the case, that the product does not comply with the requirements of point 7, the importer obligates himself to sell the products to best achievable price for the supplier.

9.3 If the product does not comply with the given standards for quality, the regulations of point 7 of this document have be followed.

9.4 The payment of the social Fairtrade-premiums will be done according to the actual tables of standards & pricing of Fairtrade International.

9.5 The importer will be inspected on annually base according to the FLO-standards.

10. PRICES AND PAYMENTS

10.1 In the context of this agreement, the importer obligates himself to act according to the actual standards of FLO in relation to prices and payment directives.

10.2 The only exception is, that the product does not comply to the agreed standards. In this case, point 7 of this document will be implemented.

10.3 The agreed FOB-price for 1 carton of **organic bananas** with a net weight of **18,82 kg** at the point of delivery is **USD \$11,80**.

10.4 The complete payment will be done after the receipt of the invoice and the B/L by the departure of the vessel.

11. FORCE MAJEURE

11.1 The supplier has got the right to cancel or delay the delivery or to reduce the supplied quantity, if reasons may occur, that are outside of his control, including, but not limited to: problems with growth and harvest, strike, lockouts, accidents, war, fire, unavailability of energy, breakdown of constructions or machines or total loss of the harvest depending on reasons, that are outside of his control.

12. ARBITRATION

12.1 The subscriber of this document, supplier and importer, will try to solve all kinds of problems and disputes with or in relationship with this agreement, including all questions concerning its existence, validity or termination, in mutual accordance and respectful reciprocity. If this will bring no result of mutual satisfaction, the arbitration will be settled at the international court of arbitration in London.

12.2 The place of venue is the court of Quito, Ecuador.

12.3 The contract will be governed under the substantive laws of the Ecuador.

Place & Date **Ecuador, 01/01/2020**

Signed for supplier _____

Print name **Karen Herrera Vélez**

Position **CEO, Yanay Export S.A.**

Place & Date **Spain, 01/01/2020**

Signed for importer

Print name **CALOGERO CANALELLA**

Position **Albenga (SV) , Flli Orsero**

Apéndice K: Entrevista - AGRISEMSA

Correo de Hoyos Garcés S.A. - RE: ENTREVISTA EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO CERTIFICADO



Lidice Hoyos <lhoyos@hoyosgarces.com>

RE: ENTREVISTA EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO CERTIFICADO

1 mensaje

23 de julio de 2019, 15:37

Para: Lidice Hoyos <lhoyos@hoyosgarces.com>

Estimada Lidice,

Adjunto mis respuestas a su entrevista, espero sea de ayuda.

1. ¿Cuáles son las dificultades para exportar banano orgánico certificado?

Las principales dificultades que se presentan al momento de exportar banano orgánico, es encontrar un productor que cumpla con todos los requisitos en cuanto al proceso de producción de la fruta, ya que no debe aplicar ningún producto químico.

1. ¿Cuáles son las principales exigencias del mercado europeo para poder exportar banano orgánico?

Las exigencias del mercado europeo principalmente son las certificaciones, sean estas, rainforest, global gap, fairtrade, entre otras que avalen que el producto es netamente orgánico.

1. ¿Cómo afecta la competitividad en el mercado europeo para poder exportar desde Ecuador hacia España?

Aunque Ecuador es uno de los principales países exportadores de banano a nivel mundial, dentro del mercado europeo tiene una mínima participación de mercado en cuanto a banano orgánico, pero se debe a que la producción orgánica en Ecuador es baja con relación a la producción de banano convencional. Si aumentan su producción, de seguro será un rival muy competitivo por la calidad de la fruta que es enviada desde Ecuador hacia el resto del mundo.

Países como Bélgica y Francia podrían ser unos de los mayores competidores de Ecuador dentro del bloque europeo en términos de producción pero no de calidad debido a factores climáticos.

1. ¿Cómo afecta la variación del precio SPOT del banano orgánico a los exportadores?

El precio spot del banano orgánico es muy relativo, ya que en Ecuador no se respeta el precio oficial de la caja de banano, sea esta, convencional u orgánica, esto por muchos temas de, puede ser mercado internacional, espados navieros, plagas en zonas de producción, factores climáticos entre otros. La mayoría de los productores orgánicos se rigen al precio spot del convencional que en temporada alta puede ser mayor al precio firmado en el contrato, por lo tanto afecta a los costos de exportación.

1. ¿Es Ecuador considerado como un país competitivo con respecto a la venta de banano orgánico a nivel internacional?

Ecuador puede ser competitivo en calidad pero no en volumen de exportación por su baja producción dentro del país.

Saludos cordiales,

Xavier Peñafiel.

Exportaciones

Apéndice L: Entrevista ASPROGRI

Correo de Hoyos Garcés S.A. - Re: ENTREVISTA EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO CERTIFICADO



Lidice Hoyos <lhoyos@hoyosgarcés.com>

Re: ENTREVISTA EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO CERTIFICADO

1 mensaje

Carolina Díaz <cdiaz@asosprogrisa.com>
Para: Lidice Hoyos <lhoyos@hoyosgarcés.com>

16 de julio de 2019, 14:20

Estimada Lidice,

Por favor encontrar a continuación mis respuestas:

1. **¿Cuáles son las dificultades para exportar banano orgánico certificado?** Específicamente si hablamos de requisitos de exportación, es mantener la certificación orgánica vigente y tratar de controlar la variabilidad en la producción durante la época baja de producción, para que así no afecte a su volumen semanal de exportación contratado.
2. **¿Cuáles son las principales exigencias del mercado europeo para poder exportar banano orgánico?** Los mercados Europeos tienen como primer requisito revisar la certificación del Exportador, entre más certificaciones tenga, les brinda más seguridad, también se fijan mucho en el tiempo de expiración de los documentos, ya que no les gusta comprometerse si ven que está próximo a vencer. Adicional tienen muchas requisitos/exigencias estéticos de empaque.
3. **¿Cómo afecta la competitividad en el mercado europeo para poder exportar desde Ecuador hacia España?** Existe mucha competitividad, vale mencionar que el sector productor orgánico es menor que el convencional, sin embargo los grandes exportadores tales como Chiquita subcontratan productores medianos y pequeños para poder abastecer a sus clientes orgánicos, que también son grandes supermercados, sin embargo hay mucho mercado aún para el banano orgánico en España, porque este sector prefiere calidad antes que cantidad.
4. **¿Cómo afecta la variación del precio SPOT del banano orgánico a los exportadores?** Afecta mucho en la temporada baja, y me refiero precisamente a que Europa produce frutas de temporada, y baja la demanda de exportación de banano orgánico desde el mes de Mayo a Septiembre. Donde el precio varía semana a semana por debajo del precio oficial, afectando a productores y exportadores.
5. **¿Es Ecuador considerado como un país competitivo con respecto a la venta de banano orgánico a nivel internacional?** Es competitivo con respecto a la calidad de banano orgánico.

Saludos cordiales,

Carolina Díaz

Exportaciones
cel: 0939305144

Apéndice M: Entrevista CHIQUITA

Correo de Hoyos Garces S.A. - RE: ENTREVISTA EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO CERTIFICADO



Lidice Hoyos <lhoyos@hoyosgarces.com>

RE: ENTREVISTA EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO CERTIFICADO

1 mensaje

Alexander Aveoilla <aveoilla@chiquita.com.ec>
Para: Lidice Hoyos <lhoyos@hoyosgarces.com>

18 de julio de 2018, 10:28

Un gusto poder ayudarla.

1. ¿Cuáles son las dificultades para exportar banano orgánico certificado?

Como exportadores con amplia experiencia en la exportación de banano orgánico, una de las principales dificultades que hemos podido notar para entrar a los mercados internacionales, son los estrictos requisitos que se deben cumplir, entre estos, las certificaciones orgánicas, las cuales demuestran que el origen de la fruta no contiene químicos que son dañinos para la salud del consumidor. Como exportadores debemos estar siempre pendiente que los productores con los cuales mantenemos contrato tengan sus certificados al día y además de ello, verificar con nuestros colaboradores que realmente la fruta sea de origen orgánico para no tener ningún problema con el cliente en el exterior con respecto a trazas de químicos.

1. ¿Cuáles son las principales exigencias del mercado europeo para poder exportar banano orgánico?

El mercado europeo en sí no tiene un certificado que como comunidad europea exijan, la UE exige certificados orgánicos que sean otorgados por empresas avaladas para emitir los certificados orgánicos, como por ejemplo, ceres, control union, qcs, kiwa. Además de que se debe cumplir con las normas de empaque y etiquetado de la caja según la normativa vigente.

1. ¿Cómo afecta la competitividad en el mercado europeo para poder exportar desde Ecuador hacia España?

Europa tiene algunos países que producen banano orgánico, pero Ecuador es un mercado que se destaca por experiencia en exportación, ya que, Ecuador puede no ser el principal exportador de banano orgánico a la UE, pero sí está entre los principales entre las exportaciones de banano convencional y esto por la calidad de fruta y su duración, por factores climáticos, el banano de Ecuador es más fuerte en resistencia a los bananos que se producen en otras partes del mundo.

1. ¿Cómo afecta la variación del precio SPOT del banano orgánico a los exportadores?

A mi parecer, el spot en el banano orgánico es un tema muy ambiguo, normalmente cuando se trata de comercializar fruta orgánica, los clientes y sus compradores fija un precio que no varía en el contrato, debido a que cotizar una fruta convencional no es lo mismo que cotizar una fruta orgánica, no se puede jugar con el precio por el costo de producción y de exportación es este caso.

1. ¿Es Ecuador considerado como un país competitivo con respecto a la venta de banano orgánico a nivel internacional?

Ecuador no tiene muchos años de experiencia en los mercados internacionales con respecto a la exportación de banano orgánico, por lo tanto, por el momento no es considerado como competitivo.

Apéndice N: Entrevista EXPROBIOLOGICO

Correo de Hoyos Garcoés S.A. - Re: ENTREVISTA EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO CERTIFICADO



Lidice Hoyos <lhoyos@hoyosgarcoes.com>

Re: ENTREVISTA EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO CERTIFICADO

1 mensaje

Rocio Pesantes <rpesantes@exprobiologico.com>
Para: Lidice Hoyos <lhoyos@hoyosgarcoes.com>

18 de julio de 2019, 11:33

Estimada Lidice,

Aquí detallo las respuestas a su entrevista:

1. ¿Cuáles son las dificultades para exportar banano orgánico certificado?

Existe hoy en día una demanda para el banano orgánico, pero uno de los problemas para estas producciones es la limitación en productos que se pueden usar para la plantación y para combatir las diferentes enfermedades. Y también están los costos adicionales que genera mantener las certificaciones de estas plantaciones

2. ¿Cuáles son las principales exigencias del mercado europeo para poder exportar banano orgánico?

El mercado europeo es muy exigente en temas de calidad de la fruta y cumplimiento con normas de certificaciones internacionales. Estas ya no son un valor agregado, actualmente son una necesidad.

3. ¿Cómo afecta la competitividad en el mercado europeo para poder exportar desde Ecuador hacia España?

La competitividad del mercado europeo puede afectar más a pequeñas exportadoras, pero mientras se pueda lograr mantener la calidad de la fruta se puede ser competente y lograr mantenerse en el negocio.

4. ¿Cómo afecta la variación del precio SPOT del banano orgánico a los exportadores?

EL precio Spot afecta también en el banano orgánico, aunque en menor escala que en la producción convencional, se vuelve en algunas semanas imposible competir cuando los precios son exagerados localmente, pero eso no siempre se refleja en el mercado exterior.

6. ¿Es Ecuador considerado como un país competitivo con respecto a la venta de banano orgánico a nivel internacional?

Hemos venido creciendo considerablemente en la producción orgánica, y se sigue manteniendo esa perspectiva, y la experiencia reconocimiento que tiene el banano ecuatoriano nos pone en una posición competitiva en este rubro.

Saludos,

Rocio Pesantes.

Apéndice O: Entrevista HOYOS GARCES S.A.

15/8/2019

Correo de Hoyos Garcés S.A. - Re: ENTREVISTA EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO CERTIFICADO



Lidice Hoyos <lhoyos@hoyosgarces.com>

Re: ENTREVISTA EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO CERTIFICADO

1 mensaje

Freddy Hoyos <freddy@hoyosgarces.com>
Para: Lidice Hoyos <lhoyos@hoyosgarces.com>

15 de agosto de 2019, 15:52

Estimada Lidice

A continuación sus respuestas:

1. ¿Cuáles son las dificultades para exportar banano orgánico certificado?

El mercado, el Costo de adquisición de fruta: al ser la fruta orgánica mas cara que la convencional, costo de certificación; además del costo en los que se incurre para mantener la vigencia del mismo.

2. ¿Cuáles son las principales exigencias del mercado europeo para poder exportar banano orgánico?

Las exigencias del mercado europeo se rigen principalmente en cuanto a la calidad, específicamente en los sellos orgánicos que el producto posee, ya que esto les brinda mayor confiabilidad en que el producto que se esta consumiendo es 100% orgánico, tomando en cuenta además la tendencia de los españoles en cuanto al consumo de productos saludables.

3. ¿Cómo afecta la competitividad en el mercado europeo para poder exportar desde Ecuador hacia España?

La competitividad en el mercado europeo es alta; sin embargo, si el proveedor Ecuatoriano obtiene las suficientes certificaciones (i.e Rainforest, Bio Swiss, Naturland, Fair trade) puede obtener cierta ventaja en cuanto a los demás proveedores de banano orgánico, además que la fruta ecuatoriana es considerada una de las mejores a nivel mundial.

4. ¿Cómo afecta la variación del precio SPOT del banano orgánico a los exportadores?

En el mercado local no existe el precio spot en organico. Los contratos son firmados y/o renovados año a año. Lo que si afecta es el precio SPOT convencional. Si el precio SPOT convencional está demasiado elevado se corre el riesgo de fallar los convenios con los clientes debido a que los productores prefieren vender en el mercado local la fruta por precios.

5. ¿Es Ecuador considerado como un país competitivo con respecto a la venta de banano orgánico a nivel internacional?

Ecuador es un país altamente competitivo en cuanto a la exportacion del banano tanto como convencional como orgánico; sin embargo, este ultimo ha tomado mayor fuerza en los mercados internacionales como consecuencia de una creciente demanda por los productos orgánicos.



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Herrera Vélez, Karen Lourdes**, con C.C: # **0922500483** autora del trabajo de titulación: **Viabilidad para un Plan de Exportación de Banano Orgánico hacia Valencia, España** previo a la obtención del título de **INGENIERA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, a los 9 días del mes de septiembre del año 2019

Nombre: Herrera Vélez, Karen Lourdes

C.C: 0922500483



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Hoyos Vélez, Lídice Ivone**, con C.C: # **0504058827** autora del trabajo de titulación: **Viabilidad para un Plan de Exportación de Banano Orgánico hacia Valencia, España** previo a la obtención del título de **INGENIERA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, a los 9 días del mes de septiembre del año 2019

Nombre: Hoyos Vélez, Lídice Ivone

C.C: 0504058827



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN		
TEMA Y SUBTEMA:	Viabilidad para un Plan de Exportación de Banano Orgánico hacia Valencia, España	
AUTORAS	Herrera Vélez, Karen Lourdes Hoyos Vélez, Lídice Ivone	
REVISOR/ TUTOR	Lcdo. Layana Ruiz, Javier Francisco, Mgs.	
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil	
FACULTAD:	Facultad de Especialidades Empresariales	
CARRERA:	Comercio y Finanzas Internacionales	
TITULO OBTENIDO:	Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe	
FECHA DE PUBLICACIÓN:	9 de septiembre del 2019	No. DE PÁGINAS: 87
ÁREAS TEMÁTICAS:	Identificación, estudio y análisis de sectores exportadores no tradicionales en el Ecuador	
PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:	Viabilidad, rentabilidad, exportación, banano orgánico, mercado, comercio internacional.	
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>Ecuador se caracteriza por ser uno de los principales países exportadores de banano a nivel mundial. El banano ecuatoriano que se comercializa internacionalmente es en su mayoría de origen convencional. Este tipo de producción es a base de químicos, la cual a un mediano o largo plazo puede afectar la salud del consumidor. En la actualidad, como alternativa al consumo de alimentos de origen convencional, la ingesta de frutas orgánicas, cuya producción está certificada como libre de plaguicidas químicos, ha aumentado su tendencia. Esta investigación tiene como objetivo principal probar la viabilidad de exportar banano orgánico certificado desde Ecuador hacia Valencia, España. La negociación y relación comercial se establece con un importador de frutas y vegetales, el Grupo Orsero, y a través de su marca F. Ili Orsero. Esta empresa cuenta con experiencia en el mercado del banano orgánico. Además, se analiza la factibilidad de exportación hacia el destino establecido con una propuesta de plan de exportación, así como una proyección financiera. Esta tesis consta de siete capítulos, a través de los cuales se desarrolla cada uno de los objetivos planteados.</p>	
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON	Teléfono: +593988794185 +593990705162	E-mail: kherrera0912@hotmail.com lidicehoyos15@hotmail.com



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

AUTORAS:		
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN	Nombre: Ec. Guim Bustos, Paola Elizabeth, Mgs.	
	Teléfono: PBX: 043804600 ó call center: 2222024, 2222025 ext. 5021, 5129	
	E-mail: paola.guim@cu.ucsg.edu.ec	
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA		
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):		
Nº. DE CLASIFICACIÓN:		
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		