

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRIA EN FINANZAS Y ECONOMIA EMPRESARIAL**

TEMA:

Factibilidad del mejoramiento de la competitividad de la empresa bananera **REPUBLITNEG S.A** ampliando su cadena de valor; ubicada en el Cantón Samborondón

AUTOR:

Juan Carlos Chusán Banchón

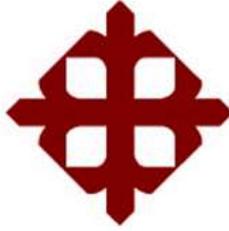
**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
MAGISTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

TUTOR:

Econ. David Coello Cazar, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

2023



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por CPA. Chusán Banchón, Juan Carlos, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial

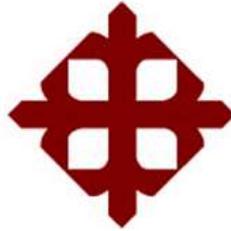
TUTOR:

Econ. David Coello Alcívar Avilés, PhD.

DIRECTORA DE LA CARRERA

Econ. María Teresa Alcívar Avilés, PhD.

Guayaquil, a los dos días del mes octubre del 2023



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, Chusán Banchón, Juan Carlos

DECLARO QUE:

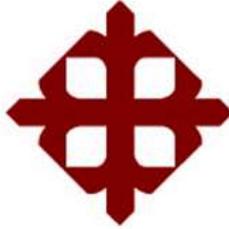
El Trabajo de Titulación “Factibilidad del mejoramiento de la competitividad de la empresa bananera REPUBLITNEG S.A ampliando su cadena de valor; ubicada en el Cantón Samborondón”, previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de la tesis del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los dos días del mes octubre del 2023

EL AUTOR

Chusán Banchón, Juan Carlos



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

AUTORIZACIÓN

YO, Chusán Banchón, Juan Carlos

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación de Maestría titulado: “Factibilidad del mejoramiento de la competitividad de la empresa bananera REPUBLITNEG S.A ampliando su cadena de valor; ubicada en el Cantón Samborondón”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los dos días del mes octubre del 2023

EL AUTOR

Chusán Banchón, Juan Carlos

REPORTE DE URKUND

The screenshot displays the URKUND web interface. At the top left, the logo 'URKUND' is visible next to a search bar containing 'Ver información del sitio'. The main content area is divided into several sections:

- Documento:** Tesis Final Juan Carlos Chuaqui - Universidad Católica.docx (D172231391)
- Presentado por:** Teresa Alchívar Avilés (maria.alchivar10@ucsg.edu.ec)
- Recibido por:** maria.alchivar10.ucsg@analisis.orkund.com
- Mensaje:** Juan Carlos Chuaqui Benchoin [Mostrar el mensaje completo](#)

Below the message, a yellow warning box states: "36% de estos 42 párrafos, se componen de texto presente en 10 fuentes." To the right, a table titled 'Lista de fuentes' lists various sources with checkboxes for selection:

Lista de fuentes	Bloques
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / TITULACION FATIMA GUTIERREZ	
UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR / (null)	
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / Trabajo de Integración Curricular	
Universidad Santa María / (null)	
Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE / (null)	
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ECOTEC / (null)	

At the bottom, a large yellow warning box is displayed with the following text:

70% # 11 ACTIVO

Servicio de Renta Internet:
 Paso 1:
 Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:
 Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.ac/web/guest/>
 Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>
 Paso 2:
 Regístrate en el portal de ECUAPASS (<http://www.ecupass.athuna.gob.ec/>)
 Aquí se podrá:
 1. Actualizar base de datos

On the right side, a grey box titled 'Archivo de registro Urkund: UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ECOTEC / (null)' contains the following message:

No se pueden mostrar el contenido del documento de origen!

Posibles razones:

1. El documento se guarda en la sección URKUND Partner y aparece como inaccesible. Si usted no posee este libro, tiene que comprarlo por medio del proveedor.
2. El autor ha emitido el documento como fuente visible en el Archivo URKUND.

Permitente y receptor de información está disponible con solo pasar el puntero del ratón sobre el nombre de la fuente anterior.

AGRADECIMIENTO

En primera instancia quiero expresar mi agradecimiento infinito a Dios, por conducirme en todo este proceso y darme la fuerza suficiente para la culminación de este. También mi profundo agradecimiento a todos mis familiares quienes contribuyeron de forma directa e indirecta en esta fase de estudios.

Mi mayor agradecimiento a mis padres, quienes son el soporte y la gran inspiración en este ciclo académico, a mis compañeros y colegas por hacer que la carga sea más fácil para concluir la meta.

Finalmente, un gran y fraterno agradecimiento al Econ. David Coello Cazar, Mgs, por sus grandes consejos y tiempo en la culminación de la tesis.

Juan Carlos Chusán Banchón

DEDICATORIA

Para ti madre, para ti padre, para ustedes mis hermanos y demás familiares, la culminación de este proceso que con su carisma, paciencia y esfuerzo me han ayudado a concluir esta nueva fase universitaria.

Juan Carlos Chusán Banchón



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Ing. Manuel Romero Paz, MsC.

REVISORES:

Nombre

Nombre

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Econ. María Teresa Alcívar Avilés, PhD.

Tabla de contenido

Resumen	XV
Introducción.....	1
Capítulo I.....	2
Antecedentes	2
Planteamiento del Problema	6
Formulación del Problema	8
Preguntas de Investigación.....	8
Justificación del Problema.....	9
Objetivos	11
Delimitación del Tema	11
Limitaciones del Trabajo.....	12
Capítulo II	13
Antecedentes	13
Variables.....	15
Marco Conceptual	15
Marco Teórico	21
Capítulo III	27
Análisis técnico de la Cadena de Valor del Banano para la empresa Republicneg S.A.	27
Logística	28
Empaque.....	28
Transporte.....	29
Canales de Comercialización y Distribución	33
Trámites de Exportación	33

Evaluación Financiera	35
Capítulo IV.....	36
Metodología de la Investigación	36
Nivel de Estudio	36
Marco Metodológico	36
Diseño de Investigación	37
Tipo de Investigación	38
Población y Muestra	39
Técnica de la Investigación	41
Selección de Instrumento de la Investigación	42
Procesamiento de Datos	43
Metodología Especifica.....	43
Capítulo V	48
Discusión y Resultados	48
Entrevista Exportador y Cadena Logística.....	50
Análisis General de los Datos	61
Capítulo VI.....	63
Propuesta	63
Informe Situacional	66
Información General del Proceso de Producción.....	67
Lienzo de Modelo de Negocio (Business Model Canvas)	68
Matriz de Iniciativas de Mejoras	69
Costo Logístico para Exportar Banano	69
Capital de Trabajo	70
Inversión	71
Depreciaciones y Amortizaciones	72
Financiamiento	72
Tabla de Amortización	73
Costos y Gastos	74
Ingresos	76

Evaluación del Proyecto.....	78
Estado Integral de Resultados	78
Flujo de Caja Neto.....	79
Costo de Oportunidad o Tasa de Descuento	81
Valor Actual Neto (V.A.N)	83
Tasa Interna de Retorno T.I.R.	84
Tiempo de Recuperación.....	84
Escenarios.....	85
Conclusiones	86
Recomendaciones.....	87
Bibliografía.....	88

Índice de Tablas

Tabla 1 Destino de Caja de Banano 22XU por países	5
Tabla 2 Tipos de Inconterms.....	30
Tabla 3 Diferencia Entrega Directa a la Salida/Llegada	32
Tabla 4 Mecanismo 1 Precio Mínimo de Sustentación.....	19
Tabla 5 Mecanismo 1 Precio Referencial FOB.....	20
Tabla 6 Distribución de la población Empresa REPUBLICBNEG S.A.	39
Tabla 7 Técnica de recolección de información.....	41
Tabla 8 Caracterización de la empresa.....	44
Tabla 9 Determinar costos operacionales y precio venta mínimo	44
Tabla 10 Viabilidad Financiera de una línea de exportación	45
Tabla 11 Requisitos necesarios como exportadora	46
Tabla 12 Estudio Técnico que determine las instalaciones, maquinarias y distribución	47
Tabla 13 Expansión del negocio a exportación.....	53
Tabla 14 Temporadas altas para exportación	54
Tabla 15 Vinculo comercial con exportadoras locales.....	55
Tabla 16 Proceso de exportación.....	56
Tabla 17 Segmento de mercado	57
Tabla 18 Liquidación de los valores.....	58
Tabla 19 Mercados donde se dirige la fruta	59
Tabla 20 Ventas mensuales promedio.....	60
Tabla 21 Aplicación del Modelo Canvas Empresa Republicneg S.A.	68
Tabla 22 Iniciativas de mejoras.....	69
Tabla 23 Costos logísticos para exportación	69
Tabla 24 Capital de Trabajo aumento de línea de exportación	70
Tabla 25 Detalle de inversión.....	71
Tabla 26 Depreciaciones y Amortizaciones.....	72
Tabla 27 Financiamiento (Capital Propio y Ajeno)	72
Tabla 28 Tabla de amortización método alemán (Banco Guayaquil)	73
Tabla 29 Costos y Gastos	75

Tabla 30 Proyección de cajas de banano en unidades.....	76
Tabla 31 Proyección de ventas expresadas en dólares cajas de banano.....	76
Tabla 32 Estado integral de resultados proyectado.....	78
Tabla 33 Flujo de caja neto como productor y exportador.....	80
Tabla 34 Determinación del Ro.....	83
Tabla 35 Determinación del Wacc (costo promedio ponderado de capital).....	83
Tabla 36 Viabilidad del proyecto de aumento de cadena de valor.....	84
Tabla 37 Escenarios a razón de cambios en los precios y costo.....	85

Índice de Figuras

Figura 1 Porcentaje de participación banano sobre el PIB real.....	4
Figura 2 Comportamiento de ventas de caja de banano.....	5
Figura 3 Árbol del problema – factibilidad del segmento exportación REPUBLICNEG.....	8
Figura 4 Matriz edificio Xima – empresa REPUBLICNEG S.A.....	11
Figura 5 Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias.....	16
Figura 6 Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.....	17
Figura 7 Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador.....	17
Figura 8 PRO-ECUADOR.....	18
Figura 9 Precio Mínimo de Sustentación al Productor.....	19
Figura 10 Mecanismo 2 Precio Mínimo de Sustentación.....	20
Figura 11 Mecanismo 2 precio referencial FOB exportación.....	21
Figura 12 Partidas arancelarias para exportación de bananas frescas en cajas de 22xu.....	23
Figura 13 Sello GlobalG.A.P.	25
Figura 14 Sello Rainforest Alliance.....	25
Figura 15 Imagen corporativa.....	26
Figura 16 Cadena de Valor - Producto Banano.....	27
Figura 17 Proceso en Empacadora.....	29
Figura 18 Transferencia de riesgo del vendedor al comprador.....	31
Figura 19 INCOTERMS FOB – Free on Board.....	31
Figura 20 INCOTERMS CIF (Cost, Insurance and Freight).....	32

Figura 21 Sectores de la Producción Bananera	33
Figura 22 Estructura de Datos	37
Figura 23 Encuesta	42
Figura 24 Expansión del negocio a exportación	53
Figura 25 Temporadas altas para exportación.....	54
Figura 26 Vinculo comercial con exportadoras locales	55
Figura 27 Proceso de exportación	56
Figura 28 Segmento de mercado.....	57
Figura 29 Liquidación de valores.....	58
Figura 30 Mercados donde se dirige la fruta.....	59
Figura 31 Ventas mensuales promedio	60
Figura 32 Esquema situacional empresa Republicneg S.A.....	64
Figura 33 Inversión aumento de segmento de exportación.....	71
Figura 34 Financiamiento (Capital propio y ajeno)	73
Figura 35 Escenarios a razón de cambios en los precios y costos	85

Resumen

La presente investigación consiste en analizar la factibilidad de mejorar la competitividad de la empresa bananera Republicneg S.A. mediante la ampliación de su cadena de valor, con el objetivo de determinar si es viable llevar su producción directamente a mercados internacionales sin depender de intermediarios. Se propone comparar los beneficios económicos y los flujos de caja con y sin intermediarios para determinar la viabilidad del proyecto

La metodología utilizada en el presente proyecto se encuentran instrumentos de investigación como la encuesta y la entrevista, así como el diseño y tipo de investigación que se utilizó, en este caso, una investigación de campo y descriptiva. También se describe la importancia de generar una ventaja competitiva en el mundo empresarial, cambiando la filosofía tradicional de negocios e incursionando de forma directa en la exportación del producto a mercados internacionales

El banano ecuatoriano tiene características únicas que lo hacen apetecible en el mercado internacional, lo que presenta una gran oportunidad para las empresas como Republicneg S.A. de exportar directamente y abarcar todo el proceso en la cadena de valor. Ecuador tiene factores climáticos y características agropecuarias que permiten que los cultivos de banano sean de alta calidad durante todo el año. Para aumentar el segmento de exportación, se requiere una adecuada planificación estratégica para mitigar los riesgos y cumplir con las exigencias y requerimientos de los mercados internacionales. Un estudio económico financiero determino que es viable y ejecutable para Republicneg S.A. aumentar la cadena de valor para el banano, con un VAN positivo de USD 3,169,486.79, una tasa interna de retorno del 61.10% y un tiempo de recuperación de 2 años y 10 meses.

Palabras claves: Factibilidad, competitividad, cadena de valor, calidad

Abstract

The present research consists of analyzing the feasibility of improving the competitiveness of the banana company Republicneg S.A. through the expansion of its value chain, with the aim of determining whether it is viable to take its production directly to international markets without depending on intermediaries. The proposal is to compare the economic benefits and cash flows with and without intermediaries to determine the viability of the project.

The methodology used in this project include research instruments such as surveys and interviews, as well as the design and type of research used, in this case, a field and descriptive research. The importance of generation a competitive advantage in the business world is also described, by changing the traditional business philosophy and venturing directly into the export of the product to international markets.

Ecuadorian bananas have unique characteristics that them desirable in the international market, presenting a great opportunity for companies like Republicneg S.A. to export directly and cover the entire process in the value chain. Ecuador has climatic factors and agricultural characteristics that allow banana crops to be of high quality throughout the year. To increase the export segment, adequate strategic planning is required to mitigate risks and meet the requirements and demands of international markets. An economic and financial study determined that it is viable and executable for Republicneg S.A. to expand the banana value chain, with a positive NPV of USD 3,169,486.79 an internal rate of return of 61.10%, and a payback period of 2 years and 10 months.

Keywords: Feasibility, competitiveness, value chain, quality

Introducción

El presente proyecto se basa en un análisis de factibilidad del mejoramiento de la competitividad de la empresa bananera Republicneg S.A ampliando su cadena de valor, siendo el objetivo el determinar la viabilidad de dicho proceso que actualmente se lo realiza por medio de intermediarios o exportadores locales, los cuales trasladan al productor costos que generan una reducción de sus márgenes o beneficios.

Frente a ello, y basándose en un diagnóstico situacional de la empresa REPUBLITNEG S.A, donde se oferta como actividad la siembra o producción de banano Williams y tomando como referencia su estructura productiva, se pretende analizar la viabilidad, para lo cual se compararán los beneficios en la parte económica, los flujos de caja en donde se comparen las entradas de recursos con intermediarios y sin intermediarios.

Capítulo 1 se considera la problemática establecida, objetivos generales y específicos y la justificación por la cual se decidió incursionar en este estudio.

Capítulo 2 se enmarcan las teorías que refuerzan lo expuesto en la problemática, el marco legal vigente y los estándares de calidad exigidos para el proceso de exportación.

Capítulo 3 se efectúa un análisis de los mercados a incursionar como el estadounidense, europeo y china, donde actualmente se lleva el producto por medio de intermediarios, comportamiento y tendencias de negociaciones, así como sus barreras.

Capítulo 4 se valida de la propuesta de factibilidad del proyecto, sus flujos de cajas proyectados con el efecto intermediarios locales y sin intermediarios

Capítulo I

Antecedentes

REPUBLICITNEG S.A.; se constituyó en el año 2009 por un grupo de empresarios; sus oficinas se encontraban ubicadas en sus inicios en el Edificio “BOCCA”; la cual proporciona fuentes de trabajo a diversos colaboradores en diversas áreas: Administrativas, Campo; Cosecha y Empaque

Un diagnóstico situacional de la empresa REPUBLICITNEG S.A, que desde sus inicios de actividades operacionales hace diez años como productora para la siembra de banano Williams, oferta este único producto hasta la actualidad. Su estructura está compuesta de siete haciendas operativas, las cuales producen alrededor de dos millones cajas de banano anuales; donde se evidencia la carencia de procesos automatizados para algunas funciones.

Misión

Producir banano de alta calidad y administrar la cadena de suministro de frutas para satisfacer a nuestros clientes, accionistas y demás actores involucrados, con eficiencia, responsabilidad social y ambiental.

Visión

Ser el productor líder de mayor reconocimiento en los mercados con el posicionamiento de nuestros productos.

Objetivos

- Proporcionar a nuestros clientes internos y externos un producto con las más estrictas normas éticas de producción.
- Conservar los ecosistemas y medio ambiente en las diferentes unidades de producción y las zonas aledañas.

- Establecer compromisos de responsabilidad social a largo plazo con las diferentes etapas de la cadena de valor o clientes potenciales.

En la actualidad, para satisfacer las necesidades del mercado, la empresa proporciona los productos por medio de intermediarios; quienes son los encargados de llevar el producto final (banano Cavendish) al mercado internacional.

Según lo anterior expuesto, se puede observar que la empresa sólo se maneja bajo modalidad de productora, limitándose sólo a esas funciones y sin poder abarcar más ramas dentro de la cadena para exportación de banano, ya que al momento no cuenta ni con los recursos ni la logística necesaria para dar ese paso de llevar su producción, por sí misma, a mercados internacionales.

A través del presente estudio, se podrá determinar si es factible o no en términos económicos financieros, la implementación de un departamento de exportaciones en la empresa REPUBLICNEG S.A., utilizando instrumentos financieros que permitan analizar la información y medir la viabilidad, tiempo de recuperación de la inversión y si esta agrega valor económico a la empresa; para luego utilizar estrategias agresivas y herramientas digitales para poder entrar al comercio exterior.

Para lo cual se procede a investigar de forma referencial a compañías exportadora de banano como Unión de Bananeros Ecuatorianos DOLE, Tropical Fruit Export, Chiquita, GinaFruit y FrutaDeli.

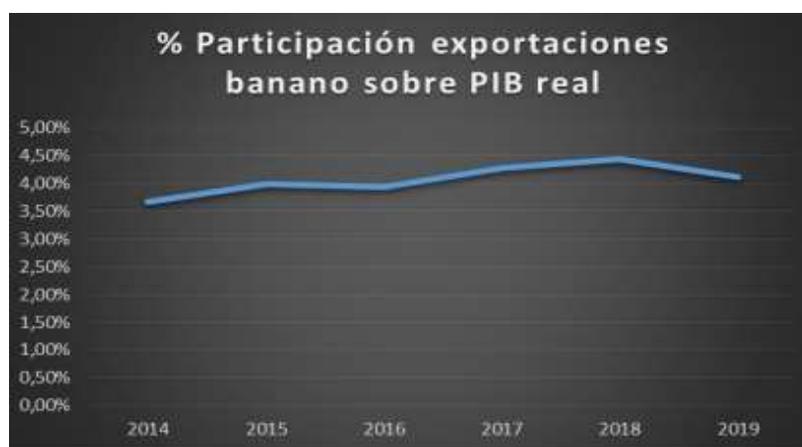
Reseña Histórica

A lo largo de los años, el banano ha sido considerado como “fruta de los sabios” pues fue uno de los primeros alimentos descubierto por el hombre; este ha tenido una gran evolución en el

transcurso del tiempo, ya que se lo ha tomado como fuente de materia prima de diversos productos orgánicos (finales) alrededor del mundo.

El banano ecuatoriano ha generado un impacto positivo y consta de un peso importante en el desarrollo del país, con una contribución al PIB y generación divisas; adicional a su fuerte impacto social en la generación de fuentes empleo para varias familias del agro, conjuntamente arraigado en la zona costera del Ecuador continental.

Figura 1 Porcentaje de participación banano sobre el PIB real



Nota. Fuente: BIZWELL, en Ecuador

Principales Destinos de las Exportaciones de Banano

Considerando un reporte de la asociación de bananeros de Ecuador las exportaciones de caja de banano con relación al periodo de comparación 2019 creciendo en un 9,92%, es decir un aproximado de 30 millones es la variación.

Los mercados donde el producto acrecentó su crecimiento se dan en Medio Oriente, Rusia y Europa, siendo los mercados en decrecimiento leve en Estados Unidos y China, dado a la contracción de mercado.

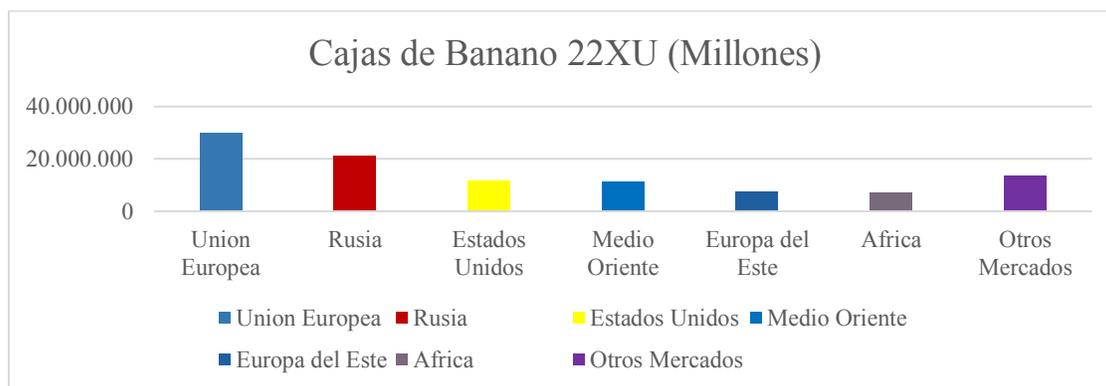
Tabla 1*Destino de Caja de Banano 22XU por Países*

Destino de Caja de Banano Ecuatoriano	Cajas de Banano 22XU (Millones)	%
Unión Europea	30,010,129	29.39%
Rusia	21,085,715	20.65%
Estados Unidos	11,732,439	11.49%
Medio Oriente	11,221,889	10.99%
Europa del Este	7,331,498	7.18%
África	7,045,590	6.90%
Otros Mercados	13,682,740	13.40%
Total	102,110,000	

Nota. Fuente: Adaptada de Asociación de Comercialización y Exportación de Banano

(Acorbanec)

Figura 2 Comportamiento de ventas de caja de banano



Nota. Adaptada de Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (Acorbanec)

A fin de garantizar el crecimiento del mercado se tomará como referencia lo citado en el artículo de diario El Comercio (2019), donde se afirma:

Ecuador, que figura en la lista de los cinco primeros productores de banano, es el primer exportador de la fruta a nivel mundial con ventas por unos USD 2 800 millones al año, a unos doce destinos, entre ellos Rusia, Estados Unidos y Oriente Medio. Desde los puertos ecuatorianos salen semanalmente cerca de ocho millones de cajas, de 18,14 kilos de banano, el tercer producto de exportación del país andino después del petróleo y el camarón.

A lo largo del proceso investigativo se logró notar, un comportamiento oligopólico por parte de las exportadoras bananera que se encuentran en el top de este mercado, dado al gran volumen de empresas registradas, pero aquello solo se resumen en 33 principales que representan el 70% de la oferta exportable.

Planteamiento del Problema

Dada la relevancia del tema de exportación, el costo que debe asumir el productor y a la concentración del mercado por las exportadoras predominantes en el sector. La empresa Republicneg S.A. en continuo crecimiento como productora, puede utilizar las herramientas tecnológicas que le permita agregar en su cadena de valor negociar por ella mismo sin la necesidad de intermediarios que limitan sus beneficios económicos futuros, dado al hecho de recibir el precio mínimo de sustentación y cubrir con aquello los costos operativos.

En base a lo expuesto se presenta la caracterización del problema, tomando como referencia lo descrito en el párrafo anterior en donde se establece las limitaciones de beneficios

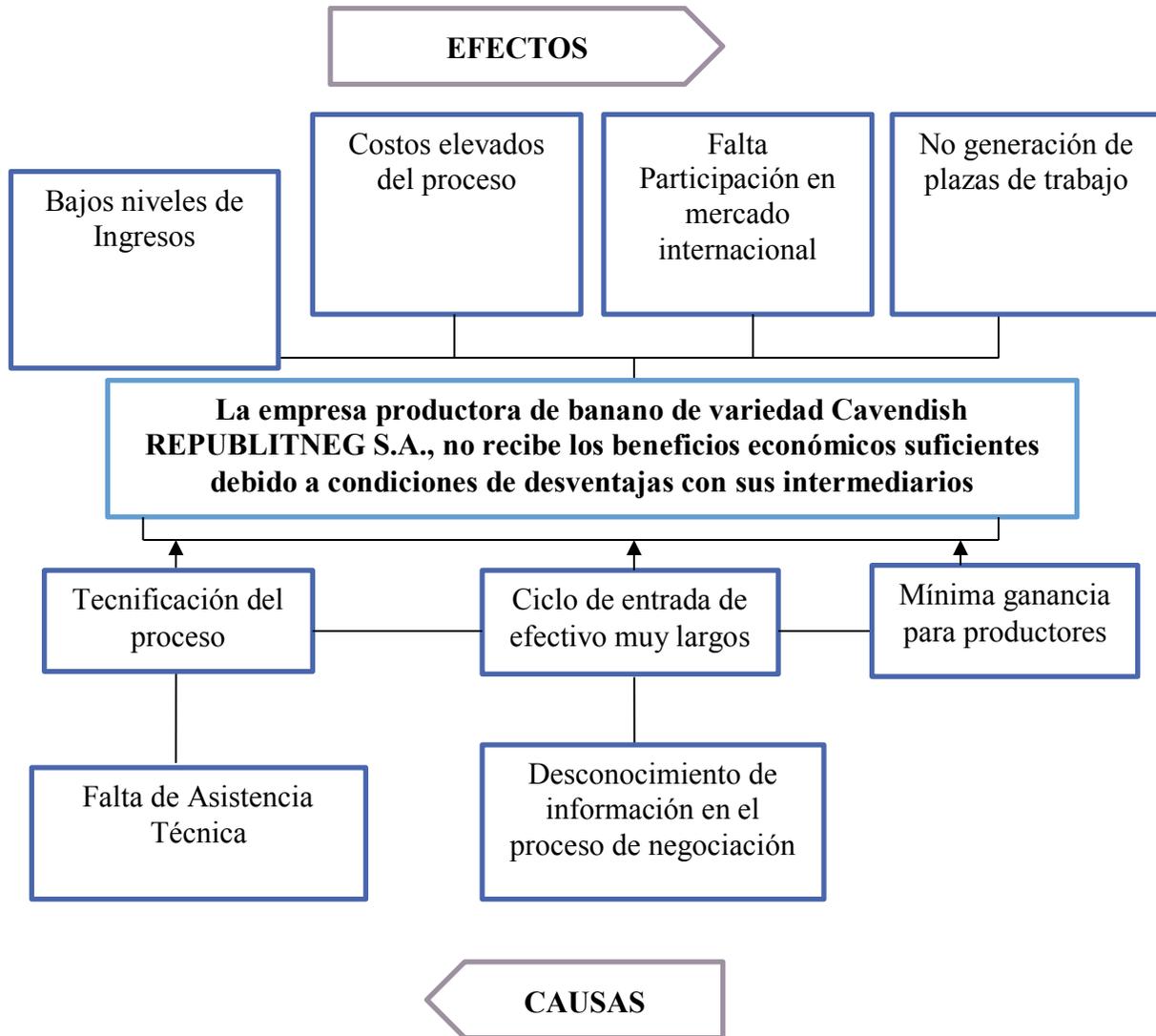
del sector productor bananero, por lo cual usaremos como herramienta el árbol del problema de la investigación.

Además, la falta de control sobre la calidad del producto y la marca. Al vender a intermediarios, el productor pierde el control de mantener la calidad del producto y la oportunidad de establecer su propia marca y reputación en el mercado internacional.

Sin contar que, al depender de intermediarios en la exportación, el productor puede estar expuesto a riesgos comerciales y políticos que están fuera de su alcance como se pueden mencionar fluctuaciones en los precios internacionales, barreras comerciales y cambios en las políticas gubernamentales.

La presente investigación pretende examinar la factibilidad de exportación directa por parte de la productora REPUBLITNEG S.A. para el banano de variedad Cavendish, por un periodo semanal de los contenedores con capacidad de 1.080 cajas con peso de 40,5 libras.

Figura 3 Árbol del problema – factibilidad del segmento exportación REPUBLITNEG



Formulación del Problema

¿Cuál es la viabilidad de implementar un segmento de exportación directa en la empresa REPUBLICNEG S.A. durante el periodo 2022 al 2026?

Preguntas de Investigación

- ¿Qué factores influyen en el precio del banano en los mercados internacionales y cómo afectan a la rentabilidad de los exportadores?

- ¿Cuál es el proceso de logística, requerimientos y certificaciones necesarias para efectuar exportación a mercados internacionales?
- ¿Cómo medir la viabilidad mediante un diagnóstico financiero de una exportación directa por parte de la empresa REPUBLITNEG S.A.?
- ¿Cuáles son los principales mercados de exportación de banano y cuál es su participación en el mercado global?

Justificación del Problema

Tomando como referencia que el banano de Ecuador es considerado de alta calidad, dado a los diversos factores favorables como son el clima, riqueza del suelo entre otros; por dicha razón es necesario desarrollar el modelo de negocio con un adecuado análisis de la cadena de valor del sector productivo bananero, este le permitirá dinamizar y apropiarse de todo el proceso de negociación, así como generar nuevas oportunidades y expectativas para desarrollarse en el proceso de internacionalización.

Con el cual el presente trabajo de investigación le permitirá conocer a los productores de banano la viabilidad de efectuar el proceso de exportación directa y los beneficios que esto implica al efectuarlo, tomando como iniciativa que las brechas de intercambio internacional son cada vez más cercanas dado a los efectos y herramientas tecnológicas.

Entre los principales beneficios para empresa Republicneg al convertirse en un exportador directo de banano sin intermediarios se pueden mencionar los siguientes:

Control sobre la calidad del producto a exportar: Al trabajar directamente con los compradores internacionales se puede asegurar de que el banano cumpla con los estándares requeridos y obtener un precio justo en la negociación.

Mayor margen de beneficios: Al evitar intermediarios, el productor puede obtener un mayor margen de beneficio que se obtiene al evitar la comisión que cobra un tercero por el servicio de exportación.

Mejor relación con los compradores: Cuando se exporta directamente, se establece una relación comercial con los clientes. Esto puede ser beneficioso a largo plazo para establecer relaciones sólidas y de confianza.

Mayor capacidad de negociación: Al trabajar directamente con los compradores internacionales, el productor tiene una mayor capacidad de negociación. La empresa puede determinar precios justos y negociar términos de pago que sean favorable para la compañía.

Mayor capacidad de adaptación a las necesidades del mercado: Al ser exportador directo se obtiene una mayor capacidad de adaptación a las necesidades cambiantes del mercado. La empresa puede responder en forma rápida a los cambios en la demanda y ajustar su producción en consecuencia.

Es por esto por lo que desarrollar el estudio de factibilidad para la empresa Republicneg S.A. como exportador de su misma producción, permitirá tomar como punto referente de que las negociaciones son cada vez más cercanas y considerando que el actual gobierno propone un dinamismo de la matriz productiva de todos los sectores, lo cual será de gran impulso para la economía de nuestro país.

Se utilizará para el presente estudio fuentes primarias y secundarias, como es la parte tributaria, legislativa, acuerdos ministeriales del ente de agricultura y ganadería, entrevista al permitirá medir la viabilidad económica-financiera de implementar un desarrollo de la cadena valor en la mencionada empresa.

Objetivos

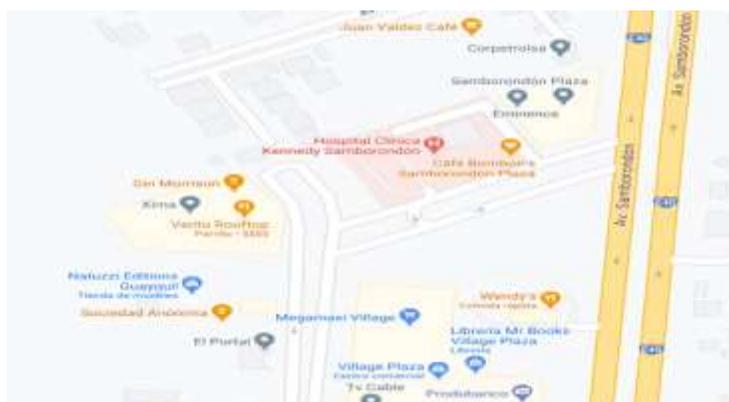
Objetivo General. Determinar la viabilidad de realizar la exportación directa en la empresa REPUBLITNEG S.A. durante el periodo 2022 al 2026 para sugerir un plan de fortalecimiento empresarial.

Objetivos Específicos.

- Fundamentar teóricamente la investigación
- Caracterizar la empresa
- Conocer los requisitos necesarios y costos de calificación como exportador.
- Realizar un estudio técnico que determine las instalaciones, maquinarias y distribución.
- Analizar el comportamiento de los mercados internacionales con relación al sector bananero, para el proceso de internacionalización
- Realizar proyecciones sobre los costos operacionales, a fin de precisar la factibilidad del establecimiento de una línea de exportación.

Delimitación del Tema

Figura 4 Matriz edificio Xima – empresa REPUBLITNEG S.A.



Nota. Tomado de Google Maps, (2022)

- Empresa: **REPUBLITNEG S.A.**
- Campo: Productora y cultivo de banano de variedad Cavendish
- Departamento: Segmento de exportación para satisfacer necesidades
- Tema: Estudio de Factibilidad para la implementación de un segmento de negocio de exportación en la actual empresa productora de banano **REPUBLITNEG S.A.**; ubicada en el Cantón Samborondón
- Problema: Carencia de un segmento de exportación
- Marco Espacial: Mercado Europeo y Estadounidense
- Tiempo: 2022

Limitaciones del Trabajo

Para el presente estudio se tomará como bases teóricas la siguiente fundamentación teórica de la cadena de valor, teoría del comercio internacional, teoría de la demanda recíproca, procesos logísticos y de transporte, proceso de producción y buenas prácticas agropecuarias, las cuales se desarrollarán el marco teórico.

Capítulo II

Antecedentes

A continuación, se presentan una serie de estudios que guardan relación con el proyecto de investigación realizado:

En el estudio realizado por (Andrade, 2019) en su trabajo de titulación para magister “Estrategias de negocios para la exportación de banano orgánico de la hacienda Venezuela de General Villamil Playas para Alemania” en sus conclusiones menciona:

El mercado alemán tiene políticas sobre la sostenibilidad en la producción de productos agrícolas y solo compra a empresa que estén certificadas, motivo por el cual la Hacienda Venezuela dispone de esta documentación, por lo que es una oportunidad que debe aprovechar para exportar su producto. Además, existe un tratado de libre comercio entre Ecuador y la Unión Europea que favorece a los emprendedores e inversionistas para exportar banano orgánico hacia los países de Europa.

En el trabajo realizado de (Murillo, 2018) en su tesis titulado “Evaluación de las condiciones de ambiente de trabajo y empleo como parte de la Responsabilidad Social Empresarial de la empresa de cultivo de banano del cantón Milagro” se concluyó lo siguiente:

El cultivo de banano es una fortaleza en el Ecuador. Es necesario mantener e incrementar la producción y calidad del producto para poder llegar a otros segmentos entre ellos el mercado internacional. Dentro del proyecto se evaluó las condiciones laborales de los empleados como parte de la responsabilidad social, se encontró las mismas condiciones de los colaboradores de otras empresas dedicadas al mismo rubro. Por lo cual la empresa ha determinado planes de capacitación a sus colaboradores para mejorar en su profesión en beneficio de la productividad de sus labores.

Igualmente se hace énfasis a lo manifestado por (Hidalgo \$Iturriaga, 2019) cuyo trabajo de tesis fue: “Acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador: Análisis del impacto en la asociación de comercialización y exportación de banano (Acorbanec) de la provincia de Guayas en la ciudad de Guayaquil, en los años 2017 – 2018) en la que se concluyó lo siguiente:

Por medio del acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, desde su entrada en vigencia, tiene una influencia positiva en el sector bananero ecuatoriano, por medio del cual se ha obtenido un incremento de exportaciones hacia el mercado europeo , superando de manera considerable a otros exportadores durante el periodo de estudio. Entre los aspectos positivos se evidencia el aumento en las exportaciones bananeras, incremento de la fuerza laboral, así como mejoras en las relaciones comerciales de esta forma se vuelve más competitivo. En el aspecto negativo se puede mencionar la ley de banano que frena el desarrollo del sector así como falta de créditos y de tecnificación, ya que fue desarrollada en base a una realidad distinta a las necesidades del mercado.

Del mismo modo en la investigación de (Fernández, 2018) en su trabajo de titulación “Maximización de beneficio de productores bananeros de la zona el Triunfo mediante la inserción de fruta a mercados internacionales” concluye con lo siguiente:

La exportación directa de banano es una gran oportunidad y a la vez un desafío a los productores ecuatorianos, que durante años los productos agrícolas en especial el banano, ha logrado diferenciarse por su calidad logrando hacerse un nicho en el mercado mundial, siendo una ventaja competitiva que debe ser aprovechada por los productores de la fruta. Entre los posibles mercados encontramos al norteamericano que se caracteriza por ser exigente aunque se fomenta un tratado de libre comercio, es necesario cubrir la exigencias en la calidad del producto y cumplir las normativas y requerimientos necesarios para su exportación.

Variables

Variable Dependiente.

Beneficios y utilidades del proceso de venta directa de banano a mercados internacionales.

Variables Independientes.

Costos de proceso de exportación directa de banano de variedad Cavendish por parte de la empresa Republicneg S.A. a mercados europeos y estadounidenses

Marco Conceptual

Comercio Internacional.

Según lo establecido en su sitio web (**EALDE, 2018**), lo describe

El comercio internacional o comercio exterior hace referencia al intercambio comercial entre dos o más países/regiones económicas diferentes, con un origen remoto. Está causado por la distribución irregular de los recursos y la diferencia de precios entre países o regiones. Las ventajas presentadas por el comercio exterior son la especialización, mayor estabilidad de precios, importación cuando la producción interna es insuficiente y exportación cuando hay exceso de oferta de consumo nacional.

Inseguridad en Nuevos Mercados. Según lo manifestado por Knight; la incertidumbre es la variable primordial en la competencia económica, es por dicha razón que denomina al empresario como la persona quien asume un riesgo y recompensa en las operaciones efectuadas segregándolo de los otros agentes; dado que adquiere elementos productos a un precio fijado y debe proyectar una demanda insegura. (**Knight, 1947, p. 147**)

Demanda Reciproca. Basado en la teoría neoclasista de Jhon Stuart Mil, según (Lopez X. , 2019) establece:

Expresa que lo verdaderamente significativo no eran solo las condiciones de producción, sino, sobre todo, la fuerza de la demanda interna de determinados productos entre un país, respecto de la demanda de esos mismos productos en el seno de la economía del otro país.

En este proceso se abarca el intercambio efectuado por los países, considerando el peso de sus importaciones y exportaciones, de acuerdo con la fuerza o elasticidad de los productos o servicios que posee cada uno de ellos, estas dos tendencias abarcan lo mencionado por Adam Smith y David Ricardo; el primero que manifiesta que el país debe ser más incisivo en la producción eficiente, mientras que la segunda toma los costos comparativos.

Entidades Regulatorias o de Apoyo al Sector Bananero. En el marco referencial al sector bananero ecuatoriano podemos citar las siguientes entidades que trabajan de forma conjunta para el crecimiento de esta:

- Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), entidad encargada del control de investigación agropecuarias, como es el estudio del suelo, climatización y otras variables en beneficio del productor, que permitan ofrecer calidad en los procesos aplicados.

Figura 5 Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias



Nota. Tomado de Iniap, (2022)

- El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), la cual busca la sostenibilidad, productividad y sanidad del sector, por medio de técnicas de regulación de la actividad del sector agrícola del país.

Figura 6 Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca



Nota. Tomado del Ministerio Agricultura y Ganadería Acuacultura y Pesca, (2022)

- Asociación de Exportadores Bananeros del Ecuador (AEBE), la cual busca promover la sostenibilidad y competitividad del sector tanto a nivel nacional e internacional, por medio de entrega bases para comercial el producto a mercados internacionales, los cuales suministran estadísticas de exportación, capacitaciones técnicas y legales entre otras.

Figura 7 Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador



Nota. Tomado de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, (2022)

- El Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones (PRO – ECUADOR), establece las políticas, procedimientos y normas de exportación a fin de aumentar la oferta de productos, utilizando estrategias comerciales como ferias y eventos.

Figura 8 PRO-ECUADOR



Nota. Tomado de Pro Ecuador Negocios sin Fronteras, (2022)

Código de la Producción

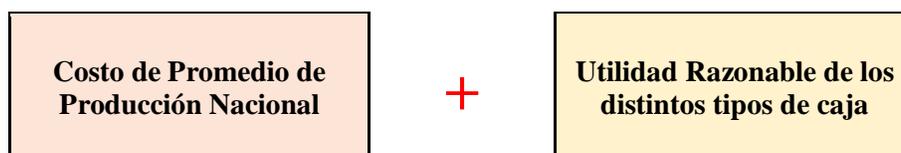
Por medio de la implementación del siguiente código se dispuso que todas las plantaciones de banano y otras musáceas, se encuentren inscritas en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), en base a lo establecido en el (Código Orgánico de la Producción, 2017).

Considerando lo previsto en el Art. 1 (Codificación de la ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, 2004), se establece un precio mínimo de sustentación, el cual debe recibir el productor de banano dependiendo del tipo de caja, adicional también regulara el precio mínimo FOB que declara el exportador, el cual se regulara en base a un reglamento.

En caso de no existir un acuerdo entre las partes, este se fijará en base al costo de promedio de producción nacional.

El precio mínimo de sustentación equivale a:

Figura 9 Precio Mínimo de Sustentación al Productor



Al año 2020, se estableció bajo el Acuerdo Ministerial 116, dos mecanismo o esquema de corte por semanas con los precios de caja de banano 22XU hasta el pie de barco, tal como se ilustra a continuación:

Tabla 2*Mecanismo 1 Precio Mínimo de Sustentación*

Semana	Precio Mínimo de Sustentación	Usd por libra 41,5 a 43 cajas 22xu
01-16	6.60	0.1590
17-32	6.20	0.1494
33-42	4.50	0.1084
43-52	6.40	0.1542

Nota. Fuente: Adaptado Ministerio de Agricultura y Ganadería

En el caso de existir un acuerdo entre los productores y exportadores se podrá fijar un precio mínimo de sustentación basado en un contrato, el cual será de Usd 6.25 (precio promedio ponderado), por lo cual el costo por libra de la caja de banano de 22xu es de Usd 0.1506 para las Semanas 01 A 52.

Figura 10 Mecanismo 2 Precio Mínimo de Sustentación

Tipo de Caja	Tipo de Fruta	Peso/Caja Libras	PMS USD \$ / caja (41.5 - 43 libras)	USD/libra
22XU	BANANO	41,5 - 43	\$ 6,2500	\$ 0,1506
22XU	BANANO	45	\$ 6,7771	\$ 0,1506
208	BANANO	31	\$ 4,6687	\$ 0,1506
2527	BANANO	28	\$ 4,2169	\$ 0,1506
22XUCSS	BANANO	46	\$ 3,4639	\$ 0,0753

Nota. Ministerio de Agricultura y Ganadería

Además, se establece los gastos de exportación y por el ende el valor del precio FOB referencial por caja de banano de 22XU (41.5 a 43 libras).

Tabla 3

Mecanismo 1 precio referencial FOB

Semana	Precio Mínimo de Sustentación	Gastos de Exportación 41,5 a 43 cajas 22xu	F.O.B referencial de exportación
01-16	6.60	1.8353	8.4353
17-32	6.20	1.8353	8.0353
33-42	4.50	1.8353	6.3353
43-52	6.40	1.8353	8.2353

Nota. Fuente: Adaptado Ministerio de Agricultura y Ganadería

Para el caso de un precio fijado en Usd 6.25 el precio de FOB referencial de exportación, es tal como se ilustra a continuación:

Figura 11 Mecanismo 2 precio referencial FOB exportación

Tipo de Caja	Tipo de Fruta	Peso/Caja Libras	PMS USD \$ / caja (41.5 - 43 libras)	Gastos Exportador USD \$ / caja	FOB REFERENCIAL USD \$ / caja (41.5 - 43 libras)
22XU	BANANO	41,5 - 43	\$ 6,2500	\$ 1,8353	\$ 8,0853
22XU	BANANO	45	\$ 6,7771	\$ 1,8353	\$ 8,6124
208	BANANO	31	\$ 4,6687	\$ 1,4095	\$ 6,0782
2527	BANANO	28	\$ 4,2169	\$ 1,4095	\$ 5,6264
22XUCSS	BANANO	46	\$ 3,4639	\$ 1,6832	\$ 5,1471
STARBUCK22	BANANO	10	\$ 1,6271	\$ 0,4719	\$ 2,0990

Nota. Ministerio de Agricultura y Ganadería

Marco Teórico

En el presente se denota diversas definiciones relacionadas con la exportación, cadena de valor y otros factores que pueden desarrollar o afectar la exportación directa de banano a otros mercados internacionales.

Barreras Arancelarias. Son tarifas que se establecen o fijan y se cobran a los importadores y exportadores, en las aduanas de un país, por la entrada o salida de mercancías. Su finalidad es desalentar el ingreso determinadas mercancías y/o servicios de un país.

(PROECUADOR, 2021)

Exportación directa. Se refiere a una persona o empresa que vende producto o servicio a un comprador situado en otro país. En termino generales, un exportador busca expandir su negocio más allá de su mercado nacional y aprovechar la oportunidad de venta que existen en otros países. “Las empresas que exportan son más grandes y productivas que las empresas que no exporta, por un margen considerable.” (Helpman,2014, p. 185)

Economía de escala. Puede surgir de diversa manera, pero las más comunes se originan en la tecnología y aglomeración. La economía de escala se refiere a la situación en la que una empresa produce bienes o servicios a un costo menor a medida que aumenta su escala de producción.

“Mas exactamente, una tecnología presenta economías de escala si toda expansión proporcional en la expansión de insumos aumenta el producto más que proporcionalmente, y de manera similar para los rendimientos decrecientes y constantes de escala.”(Helpman,2014,p.137)

Impuestos Aduaneros. Esta ha sido la denominación tradicional de todos aquellos tributos que gravan el tráfico internacional de mercancías. En la actualidad se hace referencia a ellos con la expresión «impuestos aduaneros».

Son impuestos de titularidad comunitaria (europea) y el más relevante tributo está constituido por los derechos a la importación cuya exigencia es consecuencia de la entrada de productos en el territorio aduanero de la Comunidad. (**Enciclopediajurídica, 2020**)

Intermediarios. Se establece como una entidad que relaciona o genera vínculos entre los productores y consumidores finales, en la cual se generan negociaciones o transacciones cuya finalidad es que exista un intercambio o acercamiento de las partes, tomando como referencia lo descrito por (**Méndez, 2019**).

Partida Arancelaria. El banano ecuatoriano está clasificado como partida de banano convencional Nro. 0803901190 – Banano Convencional y subpartidas.

Figura 12 Partidas arancelarias para exportación de bananas frescas en cajas de 22xu

Subpartida Arancelaria	Información de Tipo de Caja	Peso Neto Caja en Lb
08039011-900000-0001	22XU (43 Lb)	43.00
08039011-900000-0002	22XU (41.5 Lb)	41.50
08039011-900000-0003	22XUCS (41.5 Lb)	41.50
08039011-900000-0004	22XUCSS (46 Lb)	46.00
08039011-900000-0005	208 (31 Lb)	31.00
08039011-900000-0006	208CH (31 Lb)	31.00
08039011-900000-0007	2527 (28 Lb)	28.00
08039011-900000-0008	STARBUCK22 (10 Lb)	10.00
08039011-900000-0009	JUNIOR (18.74 Lb)	18.74
08039011-900000-0010	CAJA SINGLE BANANAS (16.5 Lb)	16.50
08039011-900000-0011	CAJA GOURMET BANANAS (18.7 Lb)	18.70
08039011-900000-0012	22XU (42.5 Lb)	42.50
08039011-900000-0013	22XU (37.48 Lb)	37.48
08039011-900000-0014	22XU (40.79 Lb)	40.79
08039011-900000-0015	22XU (42.77 Lb)	42.77
08039011-900000-0016	22XU (41.89 Lb)	41.89
08039011-900000-0017	22XU (40.34 Lb)	40.34

Nota. **Fuente:** Servicios Nacional de Aduana del Ecuador

Guía de Procedimientos de Inspección de Banano y Otras Musáceas De Exportación.

De acuerdo con lo establecido en el documento emitido (**Ministerio de Agricultura, 2013**), donde se establecen dentro de sus objetivos:

Definir los procedimientos de inspección fitosanitaria de envíos de fruta fresca de banano (*Musa sapientum*) y otras musáceas de exportación para el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios exigidos por los países importadores. Promover y mejorar la calidad fitosanitaria de banano, plátano, orito y otras musáceas para el acceso a los mercados internacionales, mediante la prestación de servicios de inspección fitosanitaria, con herramientas tecnológicas de automatización

específicas, y dirigidas en puertos, empacadoras, centros de acopio y patios de consolidación.

Buenas Prácticas Agropecuarias. Según lo establecido en su sitio web (**AGROCALIDAD, 2020**), las describe como:

Son un conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a la producción de alimentos a la fase primaria orientados a cuidar la salud humana, proteger el ambiente y mejorar las condiciones de los trabajadores y su familia. Estimulando de esta manera la producción sostenible, la seguridad alimentaria y el equilibrio económico de los productores y sus familias.

Basado en lo expuesto anteriormente, se fundamenta en los siguientes pilares:

1. Inocuidad de Alimentos
2. Cuidado del ambiente
3. Salud del Trabajador

Manual de Seguridad y Salud en la Industria Bananera. Seguridad e higiene. - Las medidas de seguridad establecidas se dividieron de acuerdo con el tipo de actividades: utilización de agroquímicos, labores de siembra, parcelero, amarre, mantenimiento, cosecha, alistamiento, desmane, selección, clasificación, pesaje, sellado, empaque, embalaje y cargue, de acuerdo con el Manual de Seguridad y Salud en la Industria Bananera (**FAO, 2017**).

Certificaciones Internacionales Necesarias. Las certificaciones internacionales un requisito indispensable, dada la exigencia de los mercados internacionales, dado que en ellos existe una gran creciente demanda de productos latinoamericanos; basado en aquellos los mayores compradores de los productos son (Estados Unidos y la Unión Europea), los cuales exigen un

sistema preventivo para asegurar la inocuidad del producto; para lo cual existen certificaciones recomendadas entre las cuales citaremos:

GLOBALG.A.P. Basado en lo descrito por (**GLOBALG.A.P., 2020**), en la cual establece “El Sistema de Certificación GLOBALG.A.P. consiste en mecanismos vinculados entre sí cuyo objetivo es asegurar el correcto desarrollo, implementación, mejora, integridad, transparencia y armonización de nuestros certificados”.

Figura 13 Sello GlobalG.A.P.



Nota. Tomado de GlobalG.A.P, (2021)

Rainforest. Para (**rainforest-alliance.org, 2020**), afirma que:

Estamos construyendo una alianza para crear un futuro mejor para la gente y la naturaleza al establecer los negocios responsables como la nueva norma.

Trabajamos en la intersección entre las actividades de negocios, la agricultura y los bosques. Al reunir a diversos aliados, estamos generando un cambio profundo en algunos de los retos ambientales y sociales que se consideran más apremiantes.

Figura 14 Sello Rainforest Alliance



Nota. Tomado Rainforest-Allience.Org, (2021)

Este tipo de certificación le permite lograr al productor un alcance sostenible de su producción agrícola, por medio de la promoción de sus productos con credenciales ambientales que desarrollen en el consumidor conciencia, la cual está sujeta a factores como bosques, medio de vida, clima y derechos humanos.

Sedex – SMETA. Para (*Sedex, 2021*), la cual dictamina “SMETA es un procedimiento de auditoría que reúne buenas prácticas en una técnica de auditoría ética. No se trata de un código de conducta, una nueva metodología o un proceso de certificación”.

Figura 15 Imagen corporativa



Nota. Tomado de Sedex-Smeta, (2021)

Capítulo III

Análisis técnico de la Cadena de Valor del Banano para la empresa Republicneg S.A.

Basado (Robben, 2005), el cual establece que “La cadena de valor es una sucesión de acciones realizadas con el objeto de instalar y valorizar un producto o servicio exitoso en un mercado, mediante un planteamiento económico viable”.

Figura 16 Cadena de Valor - Producto Banano



Nota. Fuente: BIZWELL, en Ecuador

Para desarrollar el proceso de exportación la empresa Republicneg S.A. debe analizar de forma minuciosa la cadena de valor, con la finalidad de posicionarse y arraigarse en la mente de los consumidores, por medio de políticas y estrategias comerciales, considerando que el determinar sus fortalezas y mitigar sus debilidades organizaciones son de vital importancia, para la incursión en el mercado europeo y americano previo un adecuado estudio de las ofertas locales e internacionales.

Logística

Según explica (Cuatrecas, 2007), la realización de varias actividades y movimientos de almacenamiento de productos se realizaban de forma separada, con la llegada de la logística empresarial estas actividades las ha unificado; la cual comprende la planificación, la organización y control de actividades relacionadas con la obtención traslado y almacenamiento de productos....

En los últimos años, la función clave de la logística se ha enmarcado en una integración coordinada:

Según

- Mercado
- Canales Distribución
- Actividades Operativas de la empresa
- Proveedores

Por otra parte, (Tejero, 2017); explica la etimología de la palabra logística, donde no hay un criterio claro para los entendidos en el tema, se piensa que viene del griego <<Logístikos>> que se usaba para definir al administrador de los ejércitos, dado al uso de este en la primera guerra mundial como abastecimiento de material y humano en los campos.

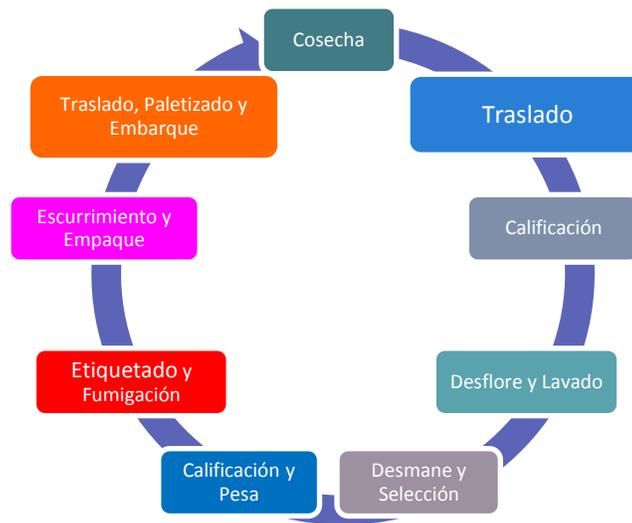
Empaque

El proceso de empaque se lleva a cabo desde la postura del productor en su proceso de producción, el proceso inicia desde la cosecha del banano hasta su posterior transporte por los cables vías los cuales están conectados con las diversas empacadoras de la hacienda, luego este pasará por un proceso, calibrar la fruta de acuerdo a lo solicitado por el cliente, desflor y lavado,

desmane y selección, lavado y acondicionamiento, calificación y pesa, etiquetado y fumigación, escurrimiento y empaque para su posterior su posterior transporte.

Dado aquello no existe la necesidad de almacenar el producto en una bodega, el mismo será trasladado de forma inmediata dentro del contenedor con refrigeración.

Figura 17 Proceso en Empacadora



Transporte

Aproximadamente el 70% de las exportaciones se movilizan desde el Puerto de Guayaquil, el cual se encuentra en una forma ideal para el tráfico de contenedores (Asia y América), además de su cercanía con el puerto de Panamá resulta muy beneficioso y atractivo como plataforma digital.

Por otra parte, según (ICONTAINERS, 2020), manifiesta que Puerto Bolívar es el segundo puerto más importante y el primero en la exportación de plátano, ya que alrededor del 80% de la producción bananera del Ecuador.

Los incoterms se refiere a la conjugación de términos comerciales que nos permiten establecer las obligaciones, costos y riesgos que implica la entrega de una determinada mercadería desde el vendedor hacia el comprador, con esto se determina de forma más clara las responsabilidades de cada una de las partes entre las fases del proceso logístico.

Actualmente se clasifican en 11 tipos INCOTERMS (Transferencia de riesgo del vendedor al comprador), tal como se ilustra a continuación:

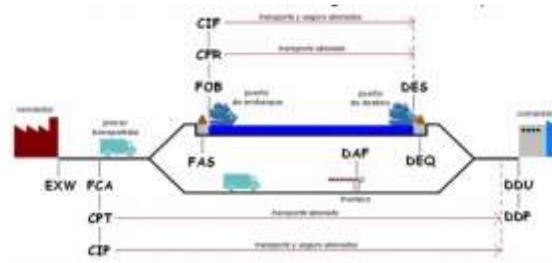
Tabla 4

Tipos de Incoterms

Multimodal	
EXW	Ex word (named places) - Fábrica (en lugar acordado)
FCA	Free Carrier (named places) - Libre de Transportista (lugar acordado)
CPT	Carriage Paid To (named port of destination) - Transporte Pagado Hasta (puerto destino acordado)
CIP	Carriage and Insurance Paid to (named place of destination) - Transporte y seguros pagados Hasta (puerto destino acordado)
DAT	Delivered at Terminal (named port of destination) - Entregado en terminal (puerto destino acordado)
DAP	Delivered of place (named port of destination) - Entregado en un punto (lugar destino acordado)
DDP	Delivered duty paid (named port of destination) - Entregado derechos pagados (lugar destino acordado)
Exclusivo marítimo y vías navegables interiores	
FAS	Free AlongSide Ship (named port of shipment) - Franco al costado del buque (puerto de carga acordado)
FOB	Free on Board (named port of shipment) Franco a Bordo (puerto de carga acordado)
CFR	Cost and Freight (named port of destination) Costo y Flete (puerto destino acordado)
CIF	Cost, Insurance, Freight (named port of destination) - Costo, Seguro y Flete (puerto destino acordado)

Nota. Fuente: Exponav Fundación

Figura 18 Transferencia de riesgo del vendedor al comprador



Nota. Fuente: Exponav Fundación

Según lo establecido (Diario Del Exportador, 2021), los INCOTERMS más utilizados son el FOB y CIF, en el cual se establece las siguientes diferencias, ambas son utilizadas para el transporte marítimo y vías navegables y son las analizadas para nuestro proceso de exportación directa por parte de la empresa REPUBLITNEG S.A.

INCOTERMS FOB (Free on Board). En este caso el comprador es efectúa el proceso de negociación con el transporte marítimo, pero no obstante es el vendedor quien debe asumir debe pagar todos los gastos de exportación necesarios en el puerto de origen (como es maniobras, descargas y subida al barco).

Figura 19 INCOTERMS FOB – Free on Board



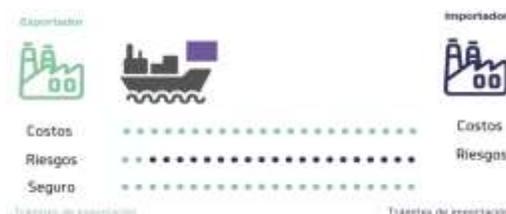
Nota. Fuente: Cámara de Comercio Internacional (CCI) – DSV Global Transport and Logistics

INCOTERMS CIF (Cost, Insurance and Freight). En este caso si bien es cierto que el vendedor cancela el costo de transporte internacional y el seguro con cobertura mínima, la generación del riesgo asumida durante el proceso la asume el comprador, por dicha razón el

adquiriente debe buscar un seguro adicional para cubrir los riesgos no contemplados en el seguro inicial.

Aquí los costos desencadenados por maniobras, cargas y descargas son cubiertos por el adquiriente.

Figura 20 INCONTERMS CIF (Cost, Insurance and Freight)



Nota. Fuente: Dripcapital

Según lo establecido (Banco Santander, S.A, 2019), existe diferencia entre entrega directa a la salida y venta en la llegada, tal como ilustramos a continuación:

Tabla 5

Diferencia Entrega Directa a la Salida/Llegada

Entrega Directa a la Salida	Inconterms Aplicables Código	Desde
Comprador: los ítems viajan por cuenta y riesgo de este, es decir que en mayor o menor proporción asuma los costos y riesgos del transporte.	EXW	Su disponibilidad en los locales del vendedor
	FCA	El momento que fue entregada para el transportista para su despacho
	FAS	
	FOB	
	CFR	
	CIF	
	CPT	
CIP		
Entrega en la Llegada	Inconterms Aplicables	Hasta
Vendedor: los ítems viajan por cuenta y riesgo de este hasta el punto o puerto pactado.	DAP	Final del transporte marítimo y desembarco

DPU

El punto destino

DDP

Nota. Fuente: Adaptada Exponav Fundación

Canales de Comercialización y Distribución

En base a las teorías expuesta a lo largo del presente trabajo es necesario precisar quienes son las partes que intervienen en el proceso o los sectores de la producción bananera tanto de forma interna como externa.

Figura 21 Sectores de la Producción Bananera



Nota. Fuente: Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

Trámites de Exportación

En base a los requerimientos establecidos (Servicio Aduana del Ecuador, 2017); consta una vez generado el registro único del Contribuyente por parte del Servicio de Renta Internas:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

Aquí se podrá:

1. Actualizar base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica

Para los trámites de exportación según lo establecido (AGROCALIDAD, AGROCALIDAD, 2018), para este proceso se debe contar:

- Certificado Fitosanitario, el cual debe presentarse en el departamento de aduanas e importaciones.
- Certificaciones como GLOBALG.A. P, Rainforest Allience entre otras
- Tener un contrato de fruta entre productor y exportador
- Registro de exportadores y productores exportadores en MAG, Unidad de Banano
- Verificar países destino en sistema de datos de consulta.

Evaluación Financiera

Según (Universidad EAFIT, 2019), nos indica que es en este punto donde se identifican los costos beneficios ligados con el proyecto a seguir, tomando como referencia los objetivos alcanzar con la puesta en marcha de este aumento en la cadena de valor de la empresa Republicneg S.A.

En este proceso se identifica la evaluación financiera consideran una gama de flujos económicos, en donde se distinguen los capitales propios y ajenos generados, en este se campo se trabaja con los instrumentos financieros de medición como es el caso del Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), Tiempo de Recuperación y Valor Económico Agregado (EVA), entre otros.

Para el caso los flujos operacionales estos van más ligados a los resultados, en las cuales existen la cedulas de ventas, cobranzas, compras, gastos operacionales, estado de pérdidas y ganancias, flujos de caja y estado de situación financiera proyectado.

Capítulo IV

Metodología de la Investigación

En este capítulo se considera por parte del investigador los respectivos instrumentos como la encuesta y entrevista, así como el diseño y tipos de investigación, con la finalidad de analizar los datos e interpretar los mismos.

Nivel de Estudio

Para la ejecución del presente trabajo de investigación se utilizará la investigación de campo y descriptiva.

Marco Metodológico

El factor primordial de toda entidad es generar una ventaja competitiva en el mundo empresarial, en los cuales ofrecer un servicio y/o producto que satisfaga las necesidades de los clientes, pero que a su vez genere una necesidad de demanda cumpliendo con todo lo descrito en su propuesta de valor, generando la diferenciación de su competencia. Para esto las empresas deben cambiar su filosofía tradicional de negocio e incursionando de forma directa en las negociaciones externas, con la tecnología los límites o brechas ya no existen, deben ser considerados como parte de la visión a futuro, para lo cual es necesario reconfigurar la estructura organizacional con nuevos nichos mercados.

Aunque la contracción de los mercados generada a nivel global por el (Covid 19) afectó no solo el mercado local sino internacional, también se dio la oportunidad para mejorar o evolucionar las operaciones o gestiones internas de las empresas permitiendo así cumplir con sus objetivos y levantando su economía.

“Es una estructura innovadora adecuada para necesidades y particularidades de cada negocio”. (RevistaLideres, 2020)

Diseño de Investigación

El diseño de investigación es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado, el diseño la investigación se clasifica en: documental, de campo y experimental.” (Arias, 2015), es necesario seguir una secuencia de procesos metodológicos de acuerdo a la naturaleza de la investigación, mediante el planteamiento de varios puntos sobre la temática propuesta como son: investigación descriptiva con diseño no experimental, la encuesta y la entrevista.

En el desarrollo del presente trabajo de investigación es necesario elaborar un plan investigativo, el cual permitirá estructurar de una manera secuencial, ordenada buscando obtener resultados claros y razonables sobre la factibilidad de un segmento de exportación en la empresa REPUBLITNEG S.A. al finalizar el presente estudio por lo que se requiere definir las etapas que se llevarán a cabo durante el proceso investigativo.

Figura 22 Estructura de Datos



Nota. Fuente: Republicitneg S.A.

- **Recopilación de datos:** datos informativos procedentes de la investigación de donde se extrajo los datos de la población a consultar.

- **Población:** Personal Administrativo y de Hacienda de la empresa Republitneg S.A.
- **Muestra:** Se consideró una muestra representativa de 86 colaboradores, dado que el resto solo se dedica a labores de campo y empaque.
- **Datos:** la información se presentará en forma cuantitativa.

Tipo de Investigación

Investigación Descriptiva. Para (Hernandez, 2015), afirma que:

La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento, los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere (Hernandez, 2015).

Por medio de este concepto se buscará recopilar información sobre las causas y consecuencia que se visualizan o limitan para efectuar la exportación directa, a esto se le suma la problemática de generar proceso o estándares de internacionalización.

Investigación de Campo. Para (Palella, 2015)., afirma que:

La Investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables, estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural, el investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta. (Palella, 2015).

Se realizará un estudio y análisis de los hechos para optimizar los procesos existentes y generar una exportación directa sin utilizar intermediarios que minimicen la rentabilidad y liquidez, para ello con ayuda de los empleados se logrará obtener más información a través de la

recopilación de los datos y de esta manera conocer el grado de capacidad de producción y procesos que permitan efectuar esta propuesta.

Población y Muestra

Población. Según lo manifestado por (Toledo, 2016), dice:

La población en la investigación es el conjunto de unidades de la que se desea obtener información y sobre las que se van a generar análisis y conclusiones, puede ser definida como el conjunto finito o infinito de elementos, personas o cosas pertinentes a una investigación y que generalmente suele ser inaccesible. (Toledo, 2016)

Para el presente trabajo de investigación los colaboradores que conformarán la población de la empresa productora de banano serán de 86 individuos conformados por el área administrativa, contabilidad, compras, producción (administradores, jefes de campo y empaque), costos y financiero; establecidos como población final, dado que la misma tiene la característica de ser estudiada, medida y cuantificada para su posterior análisis y toma de decisiones. La población escogida se debe a que se requiere información técnica de los procesos, así como valores relacionados a la producción y exportación.

Tabla 6

Distribución de la Población Empresa REPUBLITBNEG S.A.

Población	No
Presidente Ejecutivo	1
Gerente Administrativo	1
Gerente Financiero/Asistente	2

Población	No
Jefe de Operaciones	1
Recursos Humanos	3
Contador y Asistentes	6
Compras	1
Auditor de Campo	1
Recepción/Mensajería	2
Administradores / jefe de Campo	68
Población objeto de análisis	86
Trabajadores Agrícola	826
Población Total	912

Nota. Fuente: Republicitneg S.A.

Muestra. Dado a que la cantidad de colaboradores que conforman la población final de la empresa productora de banano es de 86 personas de un total de 912 colaboradores, se procedió a tomar como muestra la población descrita anteriormente, la cual ayudará a obtener información favorable, precisa y oportuna sobre los argumentos presentados en la problemática existente sobre la factibilidad de una exportación directa sin intermediarios.

Según (Salas, 2020) , establece que:

Dentro de la muestra se refleja la participación de todas las áreas relevantes de la empresa que intervienen desde los procesos logísticos de los inventarios hasta el registro de estos en el sistema contable, es una técnica de investigación ampliamente utilizada en las ciencias sociales como una manera de recopilar información sin tener que medir a toda la población” (Salas, 2020).

Técnica de la Investigación

Los instrumentos para la recopilación de datos y obtener información relevante se detallan a continuación:

Tabla 7

Técnica de Recolección de Información

Técnica	Instrumentos	Instrumento de registro
Encuesta	Cuestionarios	Por medio del formulario google
Entrevista	Entrevistas. Directa	1. Papel 2. Esferográfico

Nota. Fuente: Encuesta realizada al personal de la empresa Republicitneg S.A.

La Encuesta. Para (Lopez, 2016), manifiesta que:

La encuesta es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones interesan al investigador, para ello a diferencia de la entrevista, se utiliza un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos quienes, en forma anónima, las responden por escrito. Es una técnica aplicable a sectores amplios del universo, de manera mucho más económica que mediante entrevistas individuales. (Lopez, 2016).

La encuesta es una técnica primaria, mediante la cual se realizará la respectiva recopilación de los datos, basándose en el uso del cuestionario, la misma que reflejará respuestas de una manera específica mediante números y porcentajes analizando los datos mediante la

interpretación de los resultados para la respectiva toma de decisiones, con esto se permitirá obtener una visión más amplia sobre el proceso de creación de un segmento de exportación directa.

Figura 23 Encuesta



Nota. Fuente: Google

Selección de Instrumento de la Investigación

El Cuestionario. Según (Lopez, 2016), define al cuestionario como:

El cuestionario es un instrumento de investigación que forma parte de la técnica de la encuesta es fácil de usar, se define como un instrumento de investigación que consiste en un conjunto de preguntas u otros tipos de indicaciones con el objetivo de recopilar información de un encuestado, esta herramienta se utiliza con fines de investigación que pueden ser tanto cualitativas como cuantitativas. (Lopez, 2016)

Para el presente trabajo de investigación el diseño del cuestionario tendrá una serie de preguntas basada en la problemática establecida sobre la factibilidad de un proceso de implementación de un segmento de exportación directa, las cuales serán canalizadas a la muestra

identificada de la población, con la finalidad de obtener resultados que nos permita analizar las diversas variables, para el desarrollo de la propuesta.

La Entrevista. “La entrevista se define como instrumento técnico de gran utilidad en la investigación cualitativa, para recabar datos.” (LauraDíaz-Bravo, 2017, p. 166)

Se determinará una entrevista directa con la Gerencia Administrativa y Financiera de la empresa, a fin de indagar con mayor profundidad los detalles de las incertidumbres y los riesgos que se asocian en un proceso de exportación directa sin intermediarios.

Procesamiento de Datos

Con los datos obtenidos durante la fase del proceso investigativo, se procederá a revelar resultados, los cuales serán tabulados, ordenados, presentados en datos agrupados, los cuales servirán para examinar el cumplimiento de los objetivos e hipótesis planteados.

Para lo cual utilizaremos las herramientas de Microsoft Office para nuestra presentación de resultados.

Metodología Específica

Con la finalidad de cumplir con los objetivos específicos propuestos, oportunamente mencionados en la problemática de la investigación referente al aumento en la cadena de valor de la empresa productora bananera Republicitneg S.A., se establecen las variables y las fuentes que permiten determinar los debidos procedimientos a efectuar en la investigación, para así con ello generar las respectivas estrategias.

Tabla 8*Caracterización de la empresa*

Variab les	Fuente	Procedimiento de Recolección	Estrategias de Análisis
Organigrama actual	Departamento de Recursos Humanos	Entrevista	Sintetizar la información
Analizar posición económica para implementación de segmento	Departamento Financiero	Entrevistas Observaciones de Campo	Escenarios Futuros de Descripción.
Validación de los sistemas, procedimientos y políticas.	Gerencia General	Entrevistas Observaciones de Campo	Analizar los desequilibrios internos y externos

Nota: Características principales de la Empresa.

Tabla 9*Determinar costos operacionales y precio venta mínimo*

Variab les	Fuente	Procedimiento de Recolección	Estrategias de Análisis
Cajas terminadas de banano de exportación	Cotizaciones	Cotización independiente de materia prima necesaria: Caja cartón Materiales Funda Aspiración	Análisis del Contenido- Sintetizar los costos

Variables	Fuente	Procedimiento de Recolección	Estrategias de Análisis
Transporte	Cotizaciones	Cotización independiente: Costo de viaje a las diferentes haciendas	Análisis del Contenido- Sintetizar los costos
Turnos contenedores	Cotizaciones	Cotización independiente: Según el tipo de contenedor	Análisis del Contenido- Sintetizar los costos
Seguridad	Cotizaciones	Cotización independiente: Costo de resguardo desde las diferentes ubicaciones	Análisis del Contenido- Sintetizar los costos

Nota: Procedimientos y estrategias para determinar costos operacionales

Tabla 10

Viabilidad Financiera de una línea de exportación

Procesos	Apoyo	Estrategias de Análisis
Análisis de Competencia y Concentración de Mercado	Investigador	Análisis DAFO 5 fuerzas de Porter
Análisis de Riesgo	Investigador	Análisis de las variables: económico, político, cultural, legal, mercado y financiero

Procesos	Apoyo	Estrategias de Análisis
Método Analítico Financiero	Departamento Financiero/Investigador	Capital de Trabajo Inversión Valor Actual Neto Tasa Interna de Retorno Flujo de Caja

Nota: Procesos en una línea de exportación

Tabla 11

Requisitos necesarios como exportadora

Procesos	Apoyo	Estrategias de Análisis
Propuesta de organigrama y manual de funciones Borrador del Organigrama y Manual de Funciones para el área de exportaciones	Departamento de Recursos Humanos Gerencia General	Borrador del Organigrama y Manual de Funciones para el área de exportación Organigrama departamental de exportación y funciones específicas establecidas.
Obtención de requisitos necesarios Análisis totalitario de costos materia prima, mano de obra, transporte y gastos indirectos.	Normativa y Estándares vigentes Investigador	Detalle de los costos operativos para la exportación Precio FOB (Valor de la mercadería puesta en el puerto de embarque)

Nota: Procesos necesarios para una exportadora

Tabla 12

Estudio Técnico que determine las instalaciones, maquinarias y distribución

Procesos	Apoyo	Productos
Análisis de la Capacidad productiva de las haciendas	Departamento de Producción: Administradores, jefes de Campo y Auditor de Campo	Informe de la producción total por números de caja diarios y semanales Detalle de capacidad de rendimiento, peso, costo y vida útil.
Elaboración de Fichas Técnicas	Administradores Bodegueros	Detalle marcas, peso, tamaño, color y forma de almacenamiento.
Capital Humano	Departamento de Recursos Humanos	Detalle de las necesidades actuales y futuras por puestos de trabajo.

Nota: Procesos para elaboración de productos

Capítulo V

Discusión y Resultados

Con la finalidad de conocer el comportamiento del sector productor, se efectuó por medio de uno de tantos instrumentos investigativos, como es la entrevista; un detalle de diversas preguntas generales, que nos permitirá reforzar u obtener una visión más general de los planteado en la propuesto que abordaremos en el posterior capítulo.

Entrevista. Presidente ejecutivo – Productora de banano Republitneg S.A.

1. ¿Cuáles son los grandes competidores locales en exportación de banano?

Considerando el volumen de nivel de exportación Ubesa, Truisfruit, Reybanpac, son los competidores directos en un proceso de exportación directa a eso debes sumarle que la competencia desleal hace que las reglas del juego cambien.

2. ¿Quiénes bajo su experiencia en el mundo del banano se consideran como sus principales competidores de producción a nivel mundial?

En mi criterio existe un gran competidor a nivel mundial como es India con una producción aproximada de 29 millones toneladas por año, adicional que nuestro aliado comercial China posee la mitad de la producción que el principal y Filipinas que es un mercado creciente.

3. ¿Cuál sería bajo su criterio los parámetros que impiden una alta competencia de nuestro banano e incluso en el mercado nacional?

El factor fundamental radica en el proceso de logística de transporte, ya que por estar en el lado atlántico y no pasar su producto por el canal de Panamá, el costo del transporte aumenta, adicional por estar dolarizados el costo de la mano de obra es alto e incluso si lo vemos con nuestro mercado latinoamericano Brasil goza de grandes ventajas.

Incluso los exportadores locales compran haciendas bananeras y compiten con precios inferiores.

4. ¿Se ha planificado la incursión en otros mercados como es el caso del mercado asiático?

Se ha llegado incursionar en los mercados asiáticos ya hace varios años, debido al crecimiento del mercado de Filipinas se hace evidente y con costos menores con relación a los nuestros, la demanda de nuestro banano baja considerablemente.

5. ¿En el mercado mundial los competidores tienen el precio de la caja de banano Cavendish menor al del nuestro País?

Si, dado que nuestros competidores más en la región poseen acuerdos comerciales que dejan entrar a sus productos a un menor valor que el nuestro, en el caso de los países conformados Asia, como lo expuse anteriormente los países cercanos Atlántico poseen ventaja competitiva.

6. ¿En el negocio que tipo de necesidades identifica y los retos que se vive en este negocio?

En este caso el clima es un factor volátil que no controlamos y perjudica la comercialización del producto a eso se le suma la competencia local, así como también el latente miedo existente por la plaga Fusarium Raza 4 en las plantaciones de banano.

7. ¿Usted cree que se necesita una mejor protección del estado?

Por supuesto el estado debe crear procesos más simplificados que facilite al exportador o productor volverse competitivo a mayor escala en el mercado internacional, así como también generar medidas eficaces que no permitan el ingreso de esta plaga mortal a nuestro país.

8. ¿Cuál sería ese amparo que se necesita por parte del estado?

A mi parecer regularizar o subsidiar el costo de los insumos para la producción, facilidad en los trámites para los procesos de exportación, los servicios de energía eléctrica disminuir valor.

Entrevista Exportador y Cadena Logística

1. ¿Cuáles son los desafíos que ha afrontado el sector y su cadena logística, con la presencia de la pandemia COVID-19?

Es notable como el sector exportador se afectó con la contracción general de los mercados, cierre de puertos a tal punto que se redujo en un 70% por cancelación de los clientes, provocando que el proceso logístico se encarezca dificultando el traslado de la fruta no solo de forma interna si no externa, hay que considerar los altos costo de producción dado a los efectos de aumento del transporte las medidas tomadas por los gobiernos por restricciones de movilidad.

2. ¿Cómo fue la afectación del proceso logístico en el sector bananero?

Te diría que el reprogramar embarques por las medidas de restricción fue un dolor de cabeza, cada día una nueva medida el transporte interno el hecho de obtener salvoconductos fue un proceso estricto para el traslado, en fin, el impacto en los costos fue altos y negociar en un mercado contraído, adicional los trámites aduaneros y la descarga en los puertos genero reclamos en el estado de llegada de fruta e insatisfacción de los clientes.

3. ¿Cuál es el panorama del 2022, para el sector exportador ecuatoriano?

En este momento de una perspectiva exportador y productor existen incertidumbres para el año 2022, ya que esta época es la que firmamos contratos con los clientes y con los productores locales esta se da por la volatilidad de los precios de insumos, costos y navieros que según las conversaciones se mantendrá hasta el 2023.

4. ¿Cuál es la capacidad como exportadores que deben buscar para mantener los mercados actuales?

Los costos internos inciden en el proceso de negociación con relación a nuestros competidores de Centroamérica, las aplicaciones de tecnologías que lo hemos efectuados, el mantener relaciones con los mercados durante muchos años si bien es cierto no estamos muy baratos, pero el factor diferenciador por la calidad y vida en percha, pero esas brechas se siguen minimizando ya que el importador interno necesita mejores precios.

5. ¿El gobierno está tomando estrategias correctas en el sector agrícola y protección de comercio exterior?

Creo que sí, dado que el gobierno ha dado gestión este Ecuador Open For Business (Ecuador abierto a los negocios), la finalidad de aquello conseguir mejores financiamientos para el sector como ayuda de protección a la industria.

6. ¿Considerando la seguridad en el caso de lucha contra la contaminación de contenedores, como se ve la imagen del país en el exterior?

No nos deja de sorprender los volúmenes y frecuencias de las contaminaciones de contenedores con droga, debemos considerar que las inspecciones narcóticas es un costo que lo asume el exportador como impacto económico sobre la caja de banano esto nos quita competitividad, hoy por hoy los mercados destinos hay países que están tomando medidas fuertes donde nuestro banano llega lo que ocasiona que nos quite mercado y el importador local busque a otros.

7. ¿Qué demanda los exportadores de banano para reforzar la seguridad de cadena logística?

Somos víctimas de contaminación constante dado que el 65% de los movimientos portuario son de banano, por lo cual demandamos una política integral de seguridad que garantice que todas las actividades la hagamos con la mayor seguridad del caso, afectando imagen y competitividad, no solo por la pérdida de la venta o fruta sino el proceso legal. Estimando un costo por pre embarque de Usd 150,00 y más de Usd 200,00 la inclusiva pero hay otros valores adicionales en temas de seguridad.

8. ¿Cuál es el impacto en la cadena logística la subida gradual de combustible?

Hay que considerar que el transporte pesado soporta todas las actividades económicas del país, con decirte una caja de banano de 40,50 libras de 1.080 representa un costo por transporte de Usd 378,00 es decir Usd 0,35 con estas medidas que el valor se encarezca y actualmente se cobre Usd 442,80 es decir Usd 0,41 (16% de incremento con relación al valor anterior).

Encuesta a Personal Operativo. A fin de medir u obtener información de análisis técnico, procedimientos y políticas para un proceso de internacionalización, que nos ayude a efectuar un proceso de exportación directa de banano, se efectuó una encuesta usando las herramientas digitales (formulario Google); que nos permitirá reforzar u obtener una visión más general de los aspectos planteados.

1. ¿La entidad considera la expansión de su negocio a lo mercados internacionales, es decir dejar solo ser productor y exportar de forma directa?

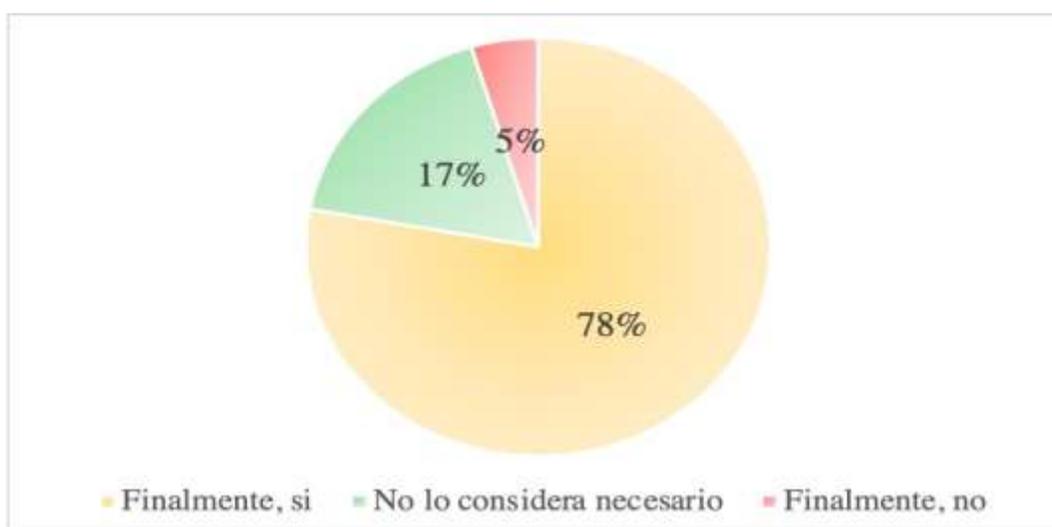
Tabla 13

Expansión del negocio a exportación

Detalle	Frecuencia Simple (fi)	Frecuencia Relativa (hi)
Finalmente, si	67	77.91%
No lo considera necesario	15	17.44%
Finalmente, no	4	4.65%
Total	86	

Nota. Fuente: Encuesta realizada al personal de la empresa Republicitneg S.A.

Figura 24 Expansión del negocio a exportación



Nota. Encuesta realizada al personal de la empresa Republicitneg S.A.

Análisis: Se observa que el 77.91 % de los colaboradores encuestado evalúa de forma positiva un proceso de exportación directa de banano sin la necesidad de intermediarios, mientras que un 22.09% lo considera no propicio por ahora, lo que refleja que expandir el segmento de negocio es una visión de la organización a futuro para así maximizar su rentabilidad.

2. ¿Cuáles son las temporadas altas para el proceso de exportación de banano?

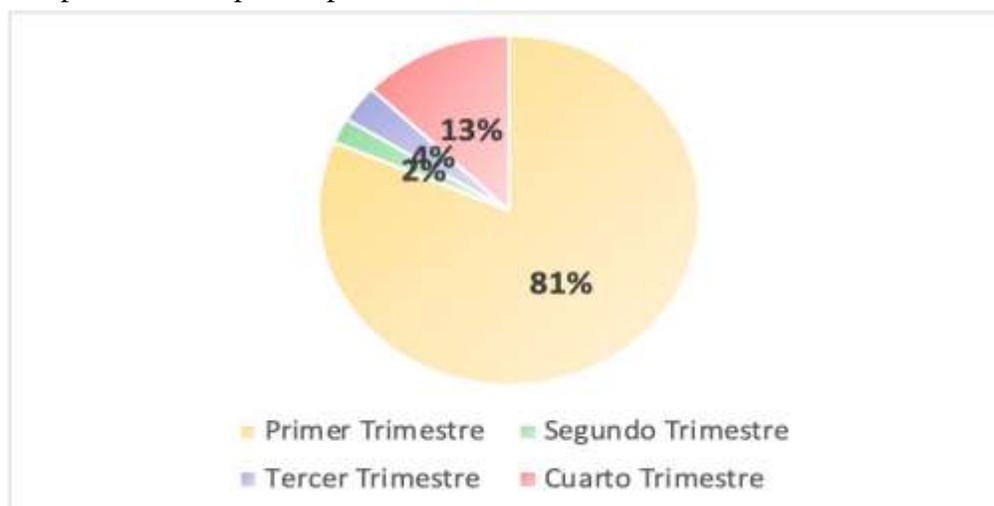
Tabla 14

Temporadas altas para exportación

Detalle	Frecuencia Simple (fi)	Frecuencia Relativa (hi)
Primer Trimestre	70	81.40%
Segundo Trimestre	2	2.33%
Tercer Trimestre	3	3.49%
Cuarto Trimestre	11	12.79%
Total	86	

Nota. Fuente: Encuesta realizada al personal de la empresa Republitneg S.A.

Figura 25 Temporadas altas para exportación



Nota. Encuesta realizada al personal de la empresa Republitneg S.A.

Análisis: Se observa que el 81.40% de los colaboradores encuestado considera que las temporadas altas para exportas cajas de banano son el primer trimestre de cada uno de los años, dado que la época invernal en otros países sigue lo que genera que el precio de esta aumente y se genere ventas spot.

3. ¿Cuántas exportadoras tienen un vínculo comercial con la empresa?

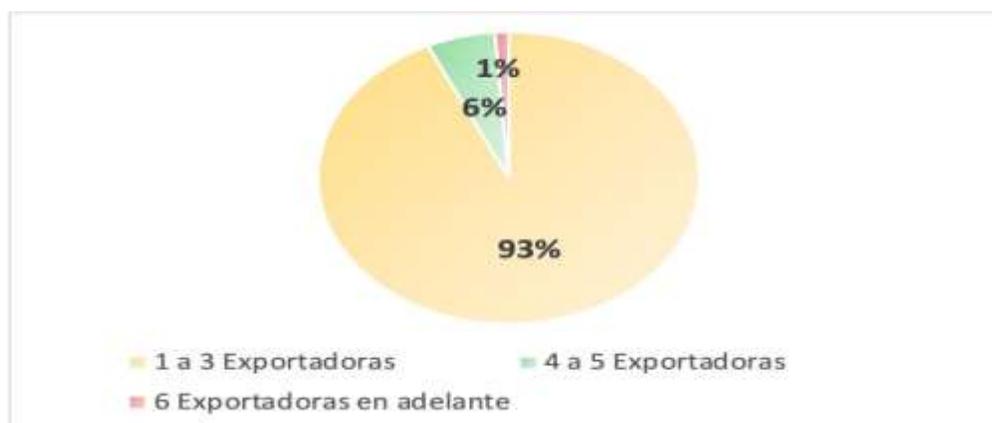
Tabla 15

Vínculo comercial con exportadoras locales

Detalle	Frecuencia Simple (fi)	Frecuencia Relativa (hi)
1 a 3 Exportadoras	80	93.02%
4 a 5 Exportadoras	5	5.81%
6 exportadoras en adelante	1	1.16%
Total	86	

Nota. Fuente: Encuesta realizada al personal de la empresa Republicneg S.A.

Figura 26 Vínculo comercial con exportadoras locales



Nota. Encuesta realizada al personal de la empresa Republicneg S.A.

Análisis: Se observa que el 93.02% de la producción global de cajas de banano se concentra en tres exportadoras como: Ubesa (Dole), Tropical Fruit y Agrosigal, las cuales con intermediarias para desarrollar el proceso de exportación.

4. ¿Conoce o comprende los procesos de exportación directa?

Tabla 16

Proceso de exportación

Detalle	Frecuencia Simple (fi)	Frecuencia Relativa (hi)
Si	5	5.81%
No	81	94.19%
Total	86	

Nota. Fuente: Encuesta realizada al personal de la empresa Republicneg S.A.

Figura 27 Proceso de exportación



Nota. Encuesta realizada al personal de la empresa Republicneg S.A.

Análisis: Se observa que el 94.00% desconocen o carecen de los conocimientos necesarios de los procesos de exportación, lo que significa que se deben utilizar estrategias de capacitación en cualquier momento para desarrollar la incursión en este nuevo segmento.

5. ¿A qué mercado está dirigida la producción de banano realizada por su empresa por medio de los exportadores?

Tabla 17

Segmento de mercado

Detalle	Frecuencia Simple (fi)	Frecuencia Relativa (hi)
Local	0	0.00%
Nacional	0	0.00%
Internacional	86	100.00%
Total	86	

Nota. Fuente: Encuesta realizada al personal de la empresa Republicitneg S.A.

Figura 28 Segmento de mercado



Fuente: Encuesta realizada al personal de la empresa Republicitneg S.A.

Autor: Juan Chusan Banchon

Análisis: Se observa que el 100.00% de la producción de cajas de banano de la entidad son exportada fuera del país, lo que nos indica que los estándares calidad del producto cumplen con las expectativas exigidas por sus clientes externos.

6. ¿En que forman las exportadoras liquidan los valores por caja de banano producidas?

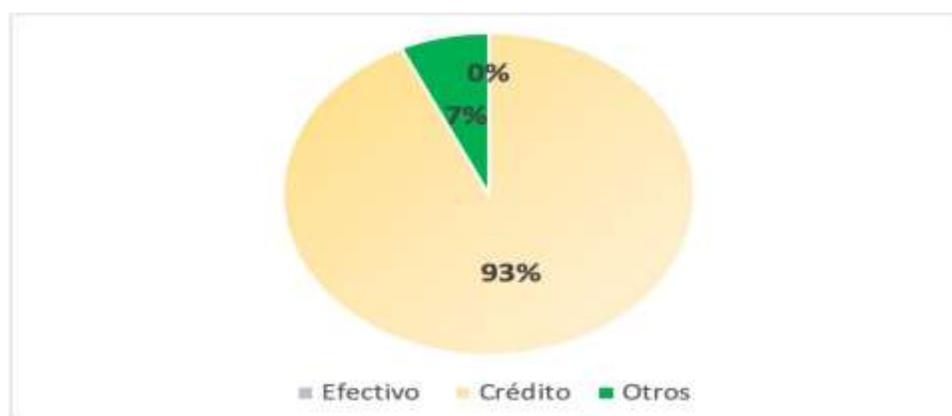
Tabla 18

Liquidación de los valores

Detalle	Frecuencia Simple (fi)	Frecuencia Relativa (hi)
Efectivo	0	0.00%
Crédito	80	93.02%
Otros	6	6.98%
Total	86	

Nota. Fuente: Encuesta realizada al personal de la empresa Republicitneg S.A.

Figura 29 Liquidación de valores



Nota. Encuesta realizada al personal de la empresa Republicitneg S.A.

Análisis: Se observa que debido al proceso de liquidación de exportación de las cajas de banano esta se genera a crédito y adicional la espera que debe tener el productor para que el intermediario en este caso el exportador libere los fondos para su disponibilidad.

7. ¿En base a las liquidaciones de fruta, las cajas de banano a que mercado se dirigen en mayor demanda?

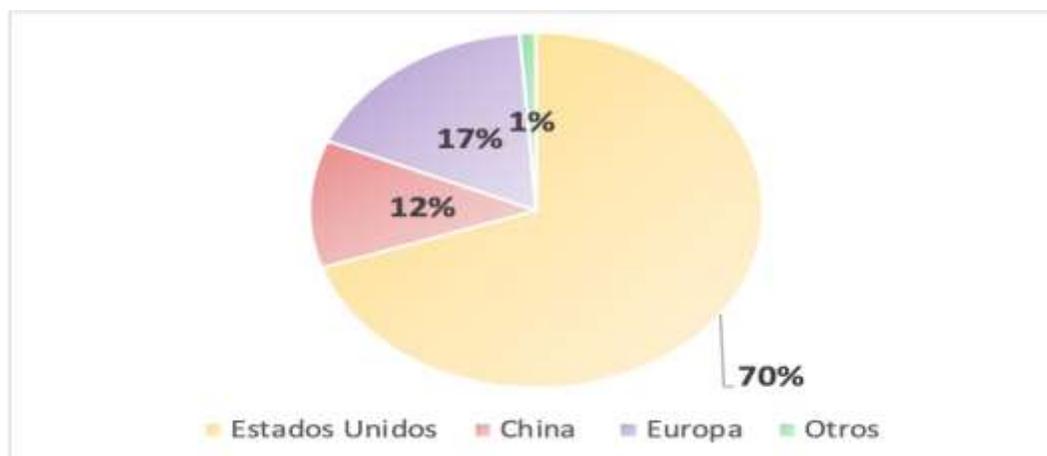
Tabla 19

Mercados donde se dirige la fruta

Detalle	Frecuencia Simple (fi)	Frecuencia Relativa (hi)
Estados Unidos	60	69.77%
China	10	11.63%
Europa	15	17.44%
Otros	1	1.16%
Total	86	

Nota. Fuente: Encuesta realizada al personal de la empresa Republicitneg S.A.

Figura 30 Mercados donde se dirige la fruta



Nota. Encuesta realizada al personal de la empresa Republicitneg S.A.

Análisis: Se observa que en base a las liquidaciones de fruta y trazabilidad de la fruta esta se dirige en un 70% al mercado estadounidense, mientras que entre un 29% esta se dirige al mercado europeo y de china y un porcentaje muy reducido al continente sudamericano.

8. ¿Considerando su capacidad instalada cuanto es su promedio de ventas mensuales, con un precio fijado de caja de banano 22XU Usd 6?25?

Tabla 20

Ventas mensuales promedio

Detalle	Frecuencia Simple (fi)	Frecuencia Relativa (hi)
Usd 0 a Usd 500.000,00	0	0.00%
Usd 500.000,00 a Usd 1.000.000,00	7	8.14%
Superiores a Usd 1.000.000,00	79	91.86%
Total	86	

Nota. Fuente: Encuesta realizada al personal de la empresa Republicneg S.A.

Figura 31 Ventas mensuales promedio



Nota. Encuesta realizada al personal de la empresa Republicneg S.A.

Análisis: Se observa que, en base a la capacidad instalada de sus siete haciendas productora de banano, la empresa vende un promedio mensual que oscila a valores superiores a usd 1.000.000,00.

Análisis General de los Datos

En base a los datos reflejados en la entrevista con el presidente ejecutivo podemos observar que los factores al asumir un riesgo en el proceso de exportación directa siguen latentes y adicional aquello con una competencia local con exportadoras ya conocidas se suman al desconocimiento costo beneficio que esto puede resultar en un proceso de exportación directa por parte de la misma empresa.

A este factor de riesgo las variables como la nueva plaga presente en las plantaciones bananeras de los países vecinos (*Fusarium Raza 4*), lo cual vuelve aún más riesgosa las inversiones para este sector, a pesar de no estar en el país los productores sienten ese miedo y reclaman medidas más eficaces para evitar o mitigar el ingreso de esta, por lo cual la incertidumbre de un proceso de exportación directa se vuelve muy lejana, otro factor como la contracción del mercado internacional resultante por la pandemia del Covid-19 desencadena en un desacelerado pensamiento positivo para ello, por aquello en este tema de factibilidad se trata de mostrarle al productor de la empresa Republicneg S.A. los beneficios que pueden resultar de la aplicación de este segmento.

Como podemos observar en las encuestas internas realizadas al personal administrativo notamos una evidencia clara que si hay una inclinación positiva con un aproximado de un 67% que piensa que el proceso de exportación directa si llevaría a cabo, a pesar de los miedos reflejados por las variables existentes; sumando aquello que la producción general de esta es direccionada a mercados internacionales siendo el más importante el estado unidos y europeo del cual esta empresa abarca el 90% basada en las liquidaciones de fruta tramitadas por las exportadoras existentes.

El proceso de exportación actual de la empresa Republicneg S.A. lo efectúan por medio de tres, con las cuales llevan relaciones comerciales desde el inicio de actividades de la entidad por más de diez años.

Capítulo VI

Propuesta

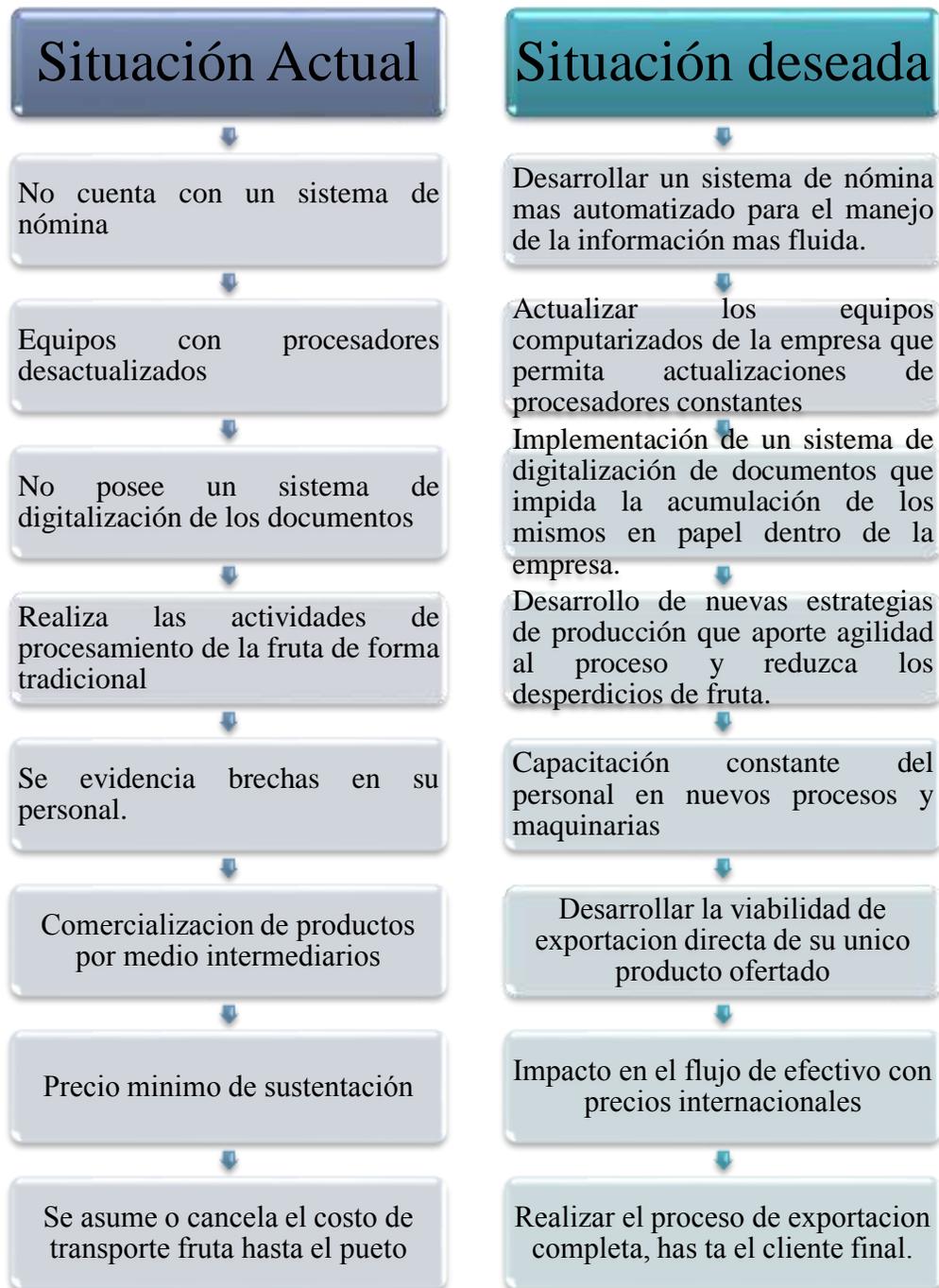
En base a la información reflejada del análisis situacional, se ha logrado obtener una visión mucho más clara del estado actual y de las mejoras que puede generarse para este productor que pretende realizar el proceso de exportación directa y de esta manera determinar el costo beneficio de implementación de un segmento de negociación internacional de su único producto ofertado.

El banano es uno de los cultivos más importantes en el mundo, con un valor de exportación de aproximadamente 14,2 mil millones de dólares en 2020. Entre los principales productores de banano se encuentran Ecuador, Filipinas, India, Brasil y Colombia entre otros. Aprovechando el nicho del mercado ecuatoriano que lo convierte en un producto atractivo para su exportación en mercados internacionales.

En la presente propuesta se va explorar la situación actual de empresa y sus respectivas mejoras, uso de nuevas tecnologías, procesos de producción, modelo de negocio y el costo logístico para la exportación de la fruta.

Por lo cual se ha elaborado un esquema resumen del diagnóstico efectuado, para así de esta forma comenzar a desarrollar la propuesta planteada bajo diversos enfoques de medición, en la figura siguiente se muestra el estado actual y el deseado

Figura 32 Esquema situacional empresa Republicitneg S.A



Nota. Fuente: Empresa Republicitneg S.A.

Objetivos:

- Exportar banano de buena calidad a mercados internacionales.
- Incrementar el costo beneficio del productor al convertirse en exportador directo.
- Fomentar el crecimiento económico del país al generar nuevas fuentes de empleo.
- Promover la sostenibilidad ambiental y social en la producción y exportación de banano.

Componentes:

- Producción de banano de alta calidad: Se requiere una producción eficiente, con técnicas adecuadas de cultivo, uso de insumos amigables con el medio ambiente y una selección cuidadosa del banano a exportar.
- Empaque y embalaje: Se necesita una adecuada selección de materiales y técnicas de embalaje que garantice la calidad de la fruta durante su transporte y almacenamiento.
- Transporte: Es necesario contar con un sistema de transporte eficiente y seguro para llevar el banano desde las fincas hasta el lugar de exportación.
- Comercialización: Es necesario una estrategia de comercialización sólida y efectiva para llegar a los mercados internacionales y lograr ventas exitosas.

Requerimientos técnicos y tecnológicos

- Implementación de un sistema contable integrado de acuerdo con las necesidades de la organización: incluye facturación, comprobantes de compras, egresos e ingresos, notas de crédito entre otras.
- Puesta en marcha de buenas prácticas agrícolas: Es necesario utilizar técnicas de cultivos eficientes y responsables para garantizar la calidad del banano.

- Mejoramiento de la tecnología en el proceso de producción: Uso de nuevas tecnologías como drones, sensores, GPS, entre otros que permitan una producción más eficiente y sostenible.
- Mejoras en la cadena de suministro: Es prioritario contar con sistemas de seguimiento y trazabilidad del banano desde la finca hasta el destino final para garantizar la calidad y seguridad del producto.
- Inversión y desarrollo: Como organización crear políticas que permitan reinvertir el rubro generado en la exportación del banano en investigaciones que permitan mejorar la calidad del banano, técnicas de cultivo, procesamiento y comercialización que ayuden a mejorar la competitividad en el mercado internacional.

Informe Situacional

Datos Generales de la Empresa.

Ruc: 0992768655001

Presidente Ejecutivo: Sr. Ignacio del Castillo

Actividad.

Cultivo de Frutas

Establecimientos.

- Matriz – Guayaquil
- Hacienda Naranjal – Cantón Vince
- Hacienda Nueva Vía – Cantón Vincas
- Hacienda San Miguel – El triunfo
- Hacienda San Nicolas – Simón Bolívar

- Hacienda San Vicente – Yaguachi
- Hacienda San Miguel 2 – Km 26 Vía Fátima

Información General del Proceso de Producción

Procesos 1. Los procedimientos adoptados para la siembra de Banano Williams:

- Fertilización
- Riego
- Control de Plagas.

Proceso 2. Cuando han transcurrido aproximadamente 19 semanas, la planta se encuentra lista para los siguientes procesos: como es el enfunde, protección (protectores colocados debajo de cada closter), desvío de hijo, amarre (para evitar su caída), deshoje quitándole aquellas hojas sobrantes este último proceso guarda relación con el tamaño de la planta.

Proceso 3. Cuando el proceso está concluido el racimo está apto para la cosecha y su respectivo corte, estos son trasladados a la empacadora para ser colocados en tinas para su respectiva limpieza, pasado este proceso son colocados en bandejas o platos, en este proceso se coloca un producto para la conservación de calidad y su respectivo etiquetado.

Proceso 4. En esta fase el producto es colocado en cajas para su posterior colocación en los contenedores, bajo temperaturas graduales que permitan mantener la calidad hasta los consumidores finales.

Lienzo de Modelo de Negocio (Business Model Canvas)

Tabla 21

Aplicación del modelo canvas empresa Republicitneg S.A.

Socios clave	Actividades clave	Propuestas de valor	Relaciones con los clientes	Segmentos de clientes
<ul style="list-style-type: none"> • Autoridades pertinentes para los permisos de ley • Dueños de locales donde se distribuirá el producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad en medios tradicionales • Redes sociales • Neuromarketing • Entrega oportuna y completa • Personal altamente calificado 	<ul style="list-style-type: none"> • Productos siempre frescos • Empaques llamativos y biodegradables • Precios asequibles • Propuestas amigables con el ambiente para nuestros clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Colaboradores altamente capacitados para asesorar a nuestros clientes • Promociones por primera compra y por fidelidad • Entrega de material POP para dar ayuda a la comercialización del producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas cuyo producto a producir tenga como materia prima el banano. • Civiles
	<p>Recursos claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Máximo cuidado en la preparación. • Utensilios y maquinaria periódicamente esterilizados y desinfectados • Supervisor de calidad cuidado e higiene del producto en general • Cuidado y buen trato a nuestros clientes 		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Medios de comunicación • Internet • Publicidad persona a persona • Medios impresos • etc. 	
<p>Estructura de costes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capital inicial • Materias primas e insumos • Arriendos y salarios 		<p>Líneas de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recursos adquiridos por las ventas del producto 		

Nota. Fuente: Empresa Republicitneg S.A.

Matriz de Iniciativas de Mejoras

Tabla 22

Iniciativas de mejoras

Empresa	Cliente	Producto	Procesos
<ul style="list-style-type: none"> Definir los recursos a utilizar para la producción. Definir objetivos empresariales que busquen la mejora y actualización de la empresa en cuanto a sus ventas, procesos y productos. 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollar planes de beneficios por contratación o compras de productos o servicios. Desarrollar plataformas digitales en las que se incluya las gamas de productos y servicios ofrecidos por la empresa para facilidad de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> Producción del producto con estándares de calidad altos. Inclusión de certificaciones que apoyen la producción del producto en torno al medio ambiente, seguridad, entre otros. 	<ul style="list-style-type: none"> Implementar maquinarias más actualizadas para agilizar los procesos. Mantener políticas de producción estrictas que permitan el cumplimiento de los procesos.

Nota. Fuente: Empresa Republitneg S.A.

Costo Logístico para Exportar Banano

Aquellos originados por el proceso de exportación, estos varían dependiendo de la negociación a efectuar con los clientes los cuales están relacionados o sostenido mediante los términos de negociaciones internacionales, considerando aquello se estima los costos logísticos para la exportación de banano de variedad Cavendish

Tabla 23

Costo Logísticos - Banano Variedad Cavendish	
Cajas de Banano:	1,080
Precio Oficial	6.25
Precio/ Cantidad (Ex Word Referencial)	6,750.00
Transporte Interno	378.00
Agencia de Aduana	180.00

Certificado Fitosanitario	5.00
Certificado de Origen	10.00
Costos Navieros	210.00
THC	160.00
Recepción/Porteo	91.12
Total, Gastos Internos	1,034.12
Precio FOB	7,784.12
Flete Internacional	3,600.00
Seguro (0.5% - 0.80%)	62.27
CIF	11,446.39
Costos Logísticos	60%

Costos logísticos para exportación

Nota: Fuente: Elaboración propia

Capital de Trabajo

El cual se lo obtiene por medio de la diferencia entre los activos corrientes y pasivos corrientes, el mismo que nos proporciona la capacidad que tiene la empresa para efectuar sus operaciones al corto plazo. Por tal motivo en este proceso se determina el capital de trabajo requerido por la empresa para financiar el aumento de su cadena de valor en el proceso de exportación directa del banano a los mercados estadounidense y europeo.

Tabla 24

Capital de trabajo aumento de línea de exportación

Detalle	Semestral	Anual
Capital de trabajo requerido aumento de exportación	341,064.87	682,129.74
Sueldos	5,400.00	10,800.00
Beneficios sociales y otros	8,523.20	17,046.40
Costos Logísticos para exportación	154,605.67	309,211.34
Combustible	19,656.00	39,312.00
Materiales Caja de Cartón	50,960.00	101,920.00
Tapa y Fondo	101,920.00	203,840.00

Nota: Fuente: Elaboración propia

Inversión

Cuando nos referimos a inversión consideramos que es el valor compuesto bajo diversos rubros como son, propiedad planta y equipo, capital de trabajo, activos recuperables; es decir un conjunto de desembolsos del cual se espera obtener beneficios económicos futuros y una recuperación de este.

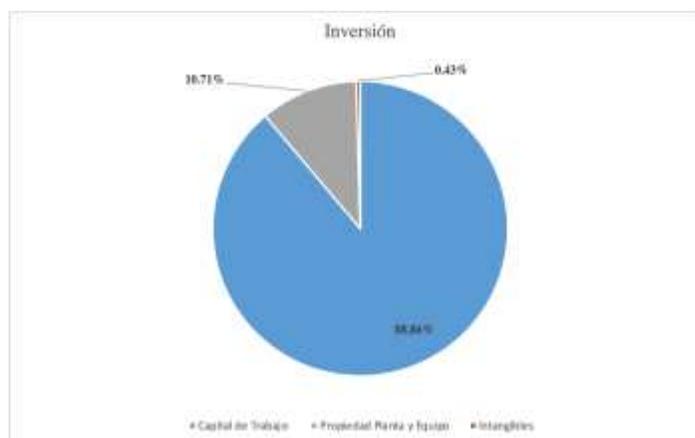
Tabla 25

Detalle de inversión

Detalle	Inversión	Participación
Capital de Trabajo		
Capital de trabajo requerido aumento de exportación	682,129.74	88.86%
Propiedad Planta y Equipo		
Equipo de Oficina	345.00	0.04%
Equipos de Computación	780.00	0.10%
Muebles de Oficina	230.00	0.03%
Contenedor Refrigerado	80,900.00	10.54%
Intangibles		
Software y Otros Intangibles	3,284.70	0.43%
TOTAL, INVERSIONES	767,669.45	100.00%

Nota: Fuente: Elaboración propia

Figura 33 Inversión aumento de segmento de exportación



Depreciaciones y Amortizaciones

La depreciación es el desgates del activo debido al uso de los mismo, el cual se distribuye en base al tiempo de este y se lo carga a la cuenta de resultados como Gastos por concepto depreciación.

Tabla 26

Depreciaciones y Amortizaciones

Rubros	Costo	%	Cargo Gasto
Propiedad Planta y Equipo			
Equipo de Oficina	345.00	10%	34.50
Equipos de Computación	780.00	33%	260.00
Muebles de Oficina	230.00	10%	23.00
Contenedor Refrigerado	80,900.00	20%	16,180.00
Intangibles			
Software y Otros Intangibles	3,284.70	20%	656.94

Nota: Fuente: Elaboración propia

Financiamiento

Es la obtención de recursos ya sean estos propios o ajenos para financiar un nuevo proyecto de inversión o expansión de una entidad, en este caso el financiamiento se utilizará para agregar dentro de la empresa Republicneg S.A. la actividad de exportación, para lo cual se establecerá como ruta de financiamiento un 70% con institución financiera y un 30% con recursos generados por la empresa.

Tabla 27

Financiamiento (Capital Propio y Ajeno)

FINANCIAMIENTO	Total Nueva	%
	Inversión	Participación
INSTIT. FINANCIERAS	537,368.61	70.00%
CAPITAL PROPIO	230,300.83	30.00%

Total Proyecto	767,669.45	100.00%
-----------------------	-------------------	----------------

Nota: Fuente: Elaboración propia

Figura 34 Financiamiento (Capital propio y ajeno)

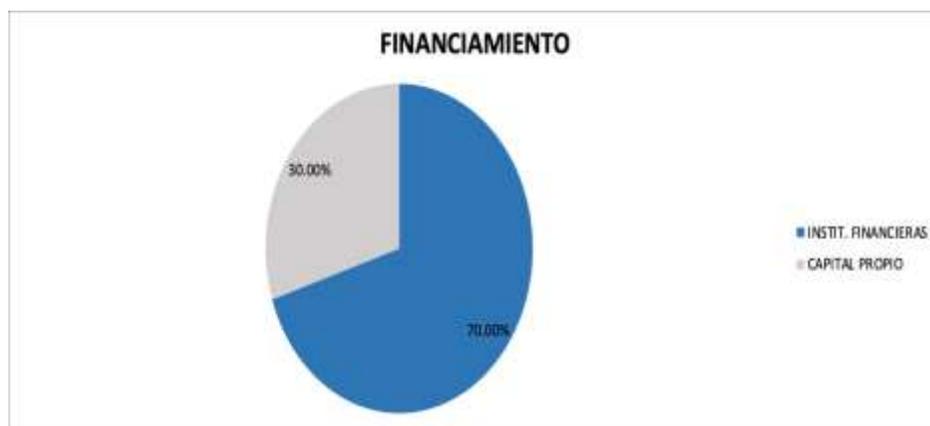


Tabla de Amortización

Para cubrir el costo de financiamiento de expansión del segmento de exportación la empresa Republicneg S.A. determina utilizar la institución financiera tradicional como es el caso Banco de Guayaquil para la obtención del recurso ajeno por un valor de **Usd 573,368.61**, con un interés comercial del **9.34%** anual para productos empresariales y este con un plazo de 24 meses, para lo cual mostramos la tabla amortización esquema alemán.

Tabla 28

Tabla de amortización método alemán (Banco Guayaquil)

Meses	Saldo Capital	Pago de Capital	Pago de Intereses	Cuota
0	537,368.61			
1	514,978.25	22,390.36	4,182.52	26,572.88
2	492,587.89	22,390.36	4,008.25	26,398.61
3	470,197.54	22,390.36	3,833.98	26,224.33
4	447,807.18	22,390.36	3,659.70	26,050.06
5	425,416.82	22,390.36	3,485.43	25,875.79
6	403,026.46	22,390.36	3,311.16	25,701.52

7	380,636.10	22,390.36	3,136.89	25,527.25
8	358,245.74	22,390.36	2,962.62	25,352.98
9	335,855.38	22,390.36	2,788.35	25,178.70
10	313,465.02	22,390.36	2,614.07	25,004.43
11	291,074.67	22,390.36	2,439.80	24,830.16
12	268,684.31	22,390.36	2,265.53	24,655.89
13	246,293.95	22,390.36	2,091.26	24,481.62
14	223,903.59	22,390.36	1,916.99	24,307.35
15	201,513.23	22,390.36	1,742.72	24,133.08
16	179,122.87	22,390.36	1,568.44	23,958.80
17	156,732.51	22,390.36	1,394.17	23,784.53
18	134,342.15	22,390.36	1,219.90	23,610.26
19	111,951.79	22,390.36	1,045.63	23,435.99
20	89,561.44	22,390.36	871.36	23,261.72
Meses	Saldo Capital	Pago de Capital	Pago de Intereses	Cuota
21	67,171.08	22,390.36	697.09	23,087.45
22	44,780.72	22,390.36	522.81	22,913.17
23	22,390.36	22,390.36	348.54	22,738.90
24	- 0.00	22,390.36	174.27	22,564.63
	$\Sigma=$	537,368.61	52,281.49	589,650.10

Nota: Fuente: Elaboración propia

Costos y Gastos

Los costos son el conjunto desembolsos efectuados con la finalidad de producir un bien o servicio como en este caso la materia prima y la mano de obra; en el caso de los gastos son salidas de dinero cuya finalidad es la comercialización y distribución del producto hacia el consumidor final.

Tabla 29*Costos y Gastos*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
			1,179,360.0	1,415,232.0	1,651,104.0
Costo del Producto	707,616.00	943,488.00	0	0	0
Gastos Administrativos	27,846.40	27,846.40	27,846.40	27,846.40	27,846.40
Gastos Logísticos Exp Combustible	309,211.34	412,281.79	515,352.24	618,422.69	721,493.14
Contenedores	39,312.00	42,063.84	45,008.31	48,158.89	51,530.01
Materiales de Empaque	305,760.00	327,163.20	350,064.62	374,569.15	400,788.99
Gastos Financieros	<u>38,688.30</u>	<u>13,593.19</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>
Total de Costos y Gastos	1,428,434.0 5	1,766,436.4 2	2,117,631.5 7	2,484,229.1 3	2,852,762.5 4
Unidad Producción					
Exportar	168,480	224,640	280,800	336,960	393,120
Costo Unitario	8.48	7.86	7.54	7.37	7.26
Precio de Venta CIF	10.60	10.70	10.80	10.90	11.00
Utilidad	2.12	2.84	3.26	3.53	3.74
Margen Porcentual	20%	27%	30%	32%	34%

Nota: Fuente: Elaboración propia

Ingresos

Son todos los recursos monetarios que ingresan a la empresa Republicneg S.A. a consecuencia o causas de las actividades generadas por la entidad; para el proceso de implementación del aumento de la cadena de valor se utilizara una proyección de producción y ventas; considerando que para el año 1 se establece la exportación de 3 contenedores de 1.080 de cajas de banano 22XU por semana de un total de 52 semanas y un crecimiento gradual de 1 contenedor adicional con relación al periodo anterior para los próximos años.

Tabla 30

Proyección de cajas de banano en unidades

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Promedio de Producción Semanal (Ventas)	49,000	53,900	59,290	65,219	71,741
Total de Producción (52 semanas Ventas)	2,548,000	2,802,800	3,083,080	3,391,388	3,730,527
Cajas Propias Precio de Productor (Ventas)	2,379,520	2,578,160	2,802,280	3,054,428	3,337,407
Cajas Propias Exportar 1.080 22XU (Ventas)	168,480	224,640	280,800	336,960	393,120

Nota: Fuente: Elaboración propia

Tabla 31*Proyección de ventas expresadas en dólares cajas de banano*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cajas Precio de Productor	2,379,520	2,578,160	2,802,280	3,054,428	3,337,407
Precio Sustentación	6.25	6.35	6.45	6.55	6.65
Cajas Exportar 1.080 22XU	168,480	224,640	280,800	336,960	393,120
Precio de Venta CIF	10.60	10.7	10.8	10.9	11.00
Total Ingresos	16,657,888.00	18,774,964.00	21,107,346.00	23,679,367.40	26,518,748.24

Nota: Fuente: Elaboración propia

Evaluación del Proyecto

Para todo proceso de generar un nuevo proyecto ya sea este de expansión como es el caso del aumento de la cadena de valor en la empresa Republitneg S.A., este debe estar sujeto en pilares fundamentales como la planificación, organización, obtención de datos y el proceso de evaluación respectivo.

Estado Integral de Resultados

Está compuesto por los ingresos, costos y gastos la finalidad es determinar la utilidad o pérdida generado por el negocio durante periodos determinados, para lo cual se examina los costos y gastos recurrentes que la empresa Republitneg S.A considerando los costos y gastos generados por el proceso de exportación.

Tabla 32

Estado integral de resultados proyectado

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	16,657,888.00	18,774,964.00	21,107,346.00	23,679,367.40	26,518,748.24
Precio Mínimo Productor	14,872,000.00	16,371,316.00	18,074,706.00	20,006,503.40	22,193,755.22
Precio CIF	1,785,888.00	2,403,648.00	3,032,640.00	3,672,864.00	4,324,993.02
(-) Costos de Ventas	10,701,600.00	11,771,760.00	12,948,936.00	14,243,829.60	15,668,212.56
Producción Normal	9,993,984.00	10,828,272.00	11,769,576.00	12,828,597.60	14,017,108.56
Producción Para Exportar	707,616.00	943,488.00	1,179,360.00	1,415,232.00	1,651,104.00
Utilidad bruta en ventas	5,956,288.00	7,003,204.00	8,158,410.00	9,435,537.80	10,850,535.68
Gastos Operacionales	4,800,073.18	5,214,353.90	5,650,419.34	6,109,794.43	6,594,110.84
Administrativos Matriz	234,789.00	251,224.23	268,809.93	287,626.62	307,760.48

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administrativos Hcdas	2,954,268.00	3,149,841.00	3,355,052.79	3,570,310.55	3,796,023.19
Transporte de Cajas de Banano	832,832.00	902,356.00	980,798.00	1,069,049.80	1,168,092.38
Administrativos (Exportación)	27,846.40	27,846.40	27,846.40	27,846.40	27,846.40
Ventas (Exportación)	309,211.34	412,281.79	515,352.24	618,422.69	721,493.14
Materiales de Empaque	305,760.00	327,163.20	350,064.62	374,569.15	400,788.99
Combustible	39,312.00	42,063.84	45,008.31	48,158.89	51,530.01
Depreciaciones	78,900.00	84,423.00	90,332.61	96,655.89	103,421.81
Depreciaciones (Exportación)	16,497.50	16,497.50	16,497.50	16,497.50	16,497.50
Amortizaciones (Exportación)	656.94	656.94	656.94	656.94	656.94
Utilidad Operativa	1,156,214.82	1,788,850.10	2,507,990.66	3,325,743.37	4,256,424.85
No Operacionales	313,176.93	288,081.82	274,488.63	274,488.63	274,488.63
Financieros	274,488.63	274,488.63	274,488.63	274,488.63	274,488.63
Financieros (Exportación)	38,688.30	13,593.19	-	-	-
Utilidad antes de participación e impuestos	843,037.88	1,500,768.28	2,233,502.03	3,051,254.74	3,981,936.22
15% Participación Trabajadores	126,455.68	225,115.24	335,025.30	457,688.21	597,290.43
Utilidad antes de impuestos a la Renta	716,582.20	1,275,653.04	1,898,476.73	2,593,566.53	3,384,645.78
25% Impuesto Renta	179,145.55	318,913.26	474,619.18	648,391.63	846,161.45
Utilidad del Ejercicio	537,436.65	956,739.78	1,423,857.54	1,945,174.90	2,538,484.34

Nota: Fuente: Elaboración propia

Flujo de Caja Neto

Determina la capacidad de entrada de recursos que puede generar la entidad, así como la suficiencia de pago generada por la misma, en este caso se evaluara los flujos recibidos en un proceso de exportación por parte de la empresa Republicitneg S.A. a los

mercados internacionales. La finalidad del siguiente es proveer de información relevante sobre la entrada de recursos y salida de estos, para así determinar la capacidad de la empresa en cumplir con sus obligaciones contraídas.

Tabla 33

Flujo de caja neto como productor y exportador

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		16,657,888.00	18,774,964.00	21,107,346.00	23,679,367.40	26,518,748.24
Precio Mínimo Productor		14,872,000.00	16,371,316.00	18,074,706.00	20,006,503.40	22,193,755.22
Precio CIF		1,785,888.00	2,403,648.00	3,032,640.00	3,672,864.00	4,324,993.02
(-) Costos de Ventas		10,701,600.00	11,771,760.00	12,948,936.00	14,243,829.60	15,668,212.56
Producción Normal		9,993,984.00	10,828,272.00	11,769,576.00	12,828,597.60	14,017,108.56
Producción Para Exportar		707,616.00	943,488.00	1,179,360.00	1,415,232.00	1,651,104.00
Utilidad bruta en ventas		5,956,288.00	7,003,204.00	8,158,410.00	9,435,537.80	10,850,535.68
Gastos Operacionales		4,800,073.18	5,214,353.90	5,650,419.34	6,109,794.43	6,594,110.84
Administrativos Matriz		234,789.00	251,224.23	268,809.93	287,626.62	307,760.48
Administrativos Hcdas		2,954,268.00	3,149,841.00	3,355,052.79	3,570,310.55	3,796,023.19
Transporte de Cajas de Banano		832,832.00	902,356.00	980,798.00	1,069,049.80	1,168,092.38
Administrativos (Exportación)		27,846.40	27,846.40	27,846.40	27,846.40	27,846.40
Ventas (Exportación)		309,211.34	412,281.79	515,352.24	618,422.69	721,493.14
Materiales de Empaque		305,760.00	327,163.20	350,064.62	374,569.15	400,788.99
Combustible		39,312.00	42,063.84	45,008.31	48,158.89	51,530.01
Depreciaciones		78,900.00	84,423.00	90,332.61	96,655.89	103,421.81
Depreciaciones (Exportación)		16,497.50	16,497.50	16,497.50	16,497.50	16,497.50
Amortizaciones (Exportación)		656.94	656.94	656.94	656.94	656.94
Utilidad Operativa		1,156,214.82	1,788,850.10	2,507,990.66	3,325,743.37	4,256,424.85
No Operacionales		313,176.93	288,081.82	274,488.63	274,488.63	274,488.63
Financieros		274,488.63	274,488.63	274,488.63	274,488.63	274,488.63

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Financieros (Exportación)		38,688.30	13,593.19	-	-	-
Utilidad antes de participación e impuestos		843,037.88	1,500,768.28	2,233,502.03	3,051,254.74	3,981,936.22
36.25% Alícuota		305,601.23	544,028.50	809,644.49	1,106,079.84	1,443,451.88
Utilidad del Ejercicio		537,436.65	956,739.78	1,423,857.54	1,945,174.90	2,538,484.34
Inversión Expansión						
Capital de Trabajo	-682,129.74					
Tangibles e Intangibles	-85,539.70					
Depreciaciones		78,900.00	84,423.00	90,332.61	96,655.89	103,421.81
Depreciaciones (Exportación)		16,497.50	16,497.50	16,497.50	16,497.50	16,497.50
Amortizaciones (Exportación)		656.94	656.94	656.94	656.94	656.94
		-	-	-	-	-
Pago Capital Prestamos Banco Guayaquil		268,684.31	268,684.31	-	-	-
		-	-	-	-	-
Pago Capital Prestamos Banco Pichincha		500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00
Recuperación de Capital de Trabajo						682,129.74
		-				
Flujo de Caja Neto Generado	-767,669.45	135,193.21	289,632.91	1,031,344.59	1,558,985.23	2,841,190.33
Saldo Inicial de caja		156,789.00	21,595.79	311,228.70	1,342,573.29	2,901,558.53
Saldo Final de caja		21,595.79	311,228.70	1,342,573.29	2,901,558.53	5,742,748.85

Nota: Fuente: Elaboración propia

Costo de Oportunidad o Tasa de Descuento

Se lo define como aquel costo que nace al tomar una decisión sobre un proyecto y no sobre otro, este se lo conoce como tasa descuento ya que nos permite evaluar las inversiones para su proceso de toma de decisiones sobre los beneficios futuros económicos.

Considerando aquello se puede definir como la rentabilidad esperada o exigida por un inversionista al momento de efectuar cualquier tipo de inversión o expansión en su negocio, dado que establece el valor del dinero en el tiempo como parte del instrumento para la toma decisiones.

Para este proceso consideramos que el rendimiento de mercado del producto banano es del 12%, riesgo país del 8.16%, tasa pasiva referencial 5.47%, una beta ajustada de 0.80 y una tasa de del tesoro de estados unidos 1.06300% (5 años).

Tabla 34*Determinación del Ro*

Rubros	Datos
Tasa bonos estados unidos (5 años)	1.06%
Riesgo país	8.16%
Rentabilidad promedio de la industria	12.00%
Beta	0.8
Tasa pasiva referencial	5.47%
Ecuación:	
$Ro = Rf + \beta i * (Rm - Rf)$	
Ro=	11.445%

Nota: Fuente: Elaboración propia

Tabla 35*Determinación del Wacc (costo promedio ponderado de capital)*

Rubros	Datos
Kb (Costos de la deuda)	9.75%
B (Peso Deuda)	70
P (Peso Patrimonio)	30
Ro	11.44%
Kp c/d (Costo de Capital propio)	13.97%
t (impuesto y participación trabajadores)	36.25%
Estructura	
Deuda %	Capital%
70%	30%
Tasas	
Kb	Kp
9.75%	13.97%
t	WACC
36.25%	8.54%

Nota: Fuente: Elaboración propia

Valor Actual Neto (V.A.N)

Nos permite comparar los flujos actualizados de caja con la inversión, considerando el valor del dinero del tiempo a una tasa descuento establecida, para el caso de la empresa

productora de banano Republicneg S.A. se determina una tasa descuento del 8.54% para los flujos provenientes de un aumento de la cadena de valor durante un periodo de 5 años.

Donde se establece la viabilidad del aumento, ya que el VAN genera un efecto positivo **Usd 3,169,486.79.**

Tasa Interna de Retorno T.I.R.

Nos indica la tasa máxima descuento que soporta un proyecto en el cual el VAN es igual a cero, para el caso del aumento de cadena de valor como proceso de exportación directa por parte de la empresa Republicneg S.A. la TIR representa un **61.10%.**

Tiempo de Recuperación

Nos indica el tiempo en que se recupera la inversión efectuada considerando los flujos de cajas generados traídos a valor presente, para el proceso de inversión de exportación directa por parte de la empresa productora de banano Republicneg S.A. se estima un tiempo de recuperación de **2 años 10 meses.**

Tabla 36

Viabilidad del proyecto de aumento de cadena de valor

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Caja Generado	- -767,669.45	135,193.21	289,632.91	1,031,344.59	1,558,985.23	2,841,190.33
VAN	3,169,486.79					
TIR	61.10%					
Tiempo Recuperación						
Años	2					
Meses	10					

Nota: Fuente: Elaboración propia

Escenarios

Para el proceso de manejo de escenarios se utilizó variaciones tanto en el precio de venta como en los costos, bajo diversos enfoques que nos permiten validar que el proyecto de aumento en la cadena de valor en exportación es viable para la empresa Republicitneg S.A.

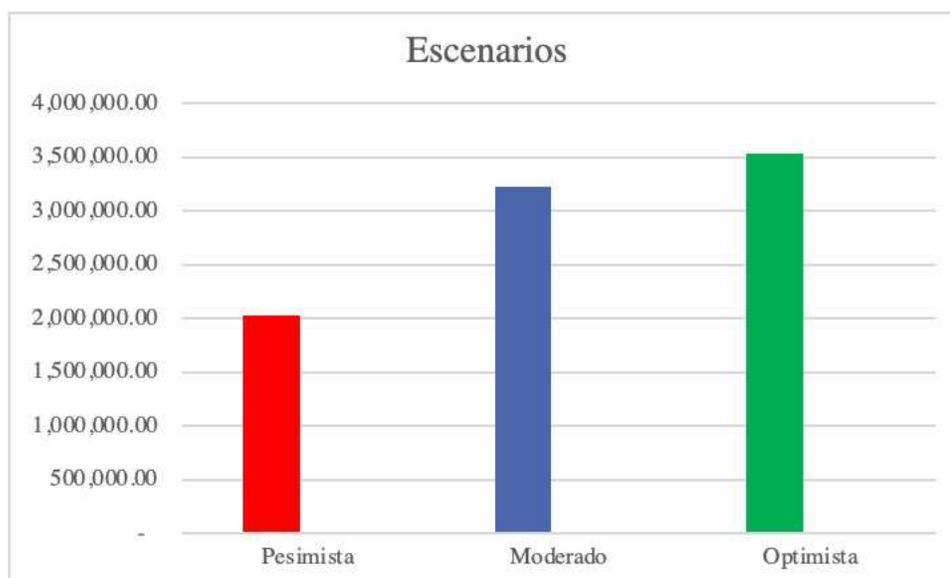
Tabla 37

Escenarios a razón de cambios en los precios y costo

Rubros	Pesimista	Moderado	Optimista
VAN	1,972,250.75	3,169,486.79	3,525,578.84
TIR	31.63%	61.10%	73.06%

Nota: Fuente: Elaboración propia

Figura 35 Escenarios a razón de cambios en los precios y costos



Conclusiones

Considerando que el banano ecuatoriano goza de innumerables características que lo hace poseer un producto único no solo apetecible para el mercado local sino el reconocimiento a nivel internacional, esto es de vital importancia y aprovechando que el proceso o las brechas de negociaciones son cada vez más cercanas, por lo que exportar de forma directa considerando abarcar todo el proceso en la cadena de valor hasta la etapa de negociación con el cliente final son la oportunidades que deben aprovechar en esta economía globalizada.

Adicional que el Ecuador goza de factores climáticos y características agropecuarias que facilitan que los cultivos de banano de variedad Cavendish sean de alta calidad y el mismo se dé durante las 52 semanas del año.

Las estrategias que debe utilizar la empresa Republicneg S.A. para aumentar el segmento de exportación está sujeto en una adecuada planificación estratégica del mismo, dado que los precios en el mercado son variables y estos se pueden convertir en un factor de riesgo que pueden afectar su visión de exportador no esporádico y posición en el mercado internacional estadounidense y europeo en base a las exigencias y requerimientos exigidos; dado que estos no permiten el ingreso de productos que afecten la salud de los consumidores finales.

Con el estudio económico financiero se logró determinar la factibilidad de aumentar la cadena de valor en la empresa productora Republicneg S.A., ya que obtuvimos un VAN positivo Usd 3,169,486.79, adicional aquello la tasa interna de retorno refleja un 61.10% con relación al WACC que representa un 8.54% y considerando que el tiempo de recuperación del proyecto se da en 2 años 10 meses; bajo estos análisis y resultados reflejados el proyecto es viable y ejecutable para la empresa productora banano.

Recomendaciones

Con los resultados obtenidos se recomienda la puesta en marcha de proyecto, dado que el efecto que los productores aumente su cadena de valor generará oportunidades de empleos; con esto se producirá una diversificación de las ofertas exportables en el país y aprovechar que el banano es una tendencia de alto consumo en los mercados estadounidense y europeos.

Adicional se debe considerar las oportunidades desarrollar un proyecto de exportación directa, en lugar de que lo realicen por medios de intermediarios en condiciones de precios desfavorables ya que el productor a más de cargar con los costos del producto debe también sumarle a ello el pago de costos de materiales, transporte y certificaciones para que al final el exportador local solo efectúe la gestión y se quede con los márgenes de ganancias superiores con relación productor bananero.

Con respecto al impacto en el medio ambiente se debe considerar el uso de fundas biodegradables, a fin de mejorar las condiciones idóneas del banano hacia el mercado estadounidense y europeo, para así de una forma contribuir al cuidado del medio ambiente

Bibliografía

AGROCALIDAD. (2018). AGROCALIDAD.

AGROCALIDAD. (2020). Obtenido de <https://www.agrocalidad.gob.ec/BPA/>

Alliance, R. (2020). *rainforest-alliance.org*. Obtenido de [rainforest-alliance.org](https://www.rainforest-alliance.org/):
<https://www.rainforest-alliance.org/lang/es>

Andrade, Nadia Valentina (Diciembre de 2019). biblioteca.uteg.edu.ec. Obtenido de [www.biblioteca.uteg.edu.ec](http://biblioteca.uteg.edu.ec):
<http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/1017/Estrategias%20de%20negocios%20para%20la%20exportaci%C3%B3n%20de%20banano%20org%C3%A1nico%20de%20la%20hacienda%20Venezuela%20de%20General%20Villamil%20Playas%20para%20Alemania%20%282%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Arias. (2015). El proyecto de investigación. Venezuela: Episteme CA.

Banco Santander, S.A. (2019). *Santader Trade Markets*. Obtenido de Santander Trade Markets:
<https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/incoterms>

Codificación de la ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, P. (. (2004). Codificación de la ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras Musáceas Afines Destinada a la Exportación.

Código Orgánico de la Producción, C. e. (2017). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones., 71.

COMERCIO, G. E. (13 de Julio de 2019). *El Comercio*. Obtenido de El Comercio:
<https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-banano-blindaje-plaga-fusarium.html>

Cuatrecas, A. C. (2007). *Logística Empresarial*. Barcelona: Gestión 2000 S.A.

Diario Del Exportador. (2021). *Diario Del Exportador*. Obtenido de Diario Del Exportador:
<https://www.diariodelexportador.com/2021/05/uso-correcto-de-los-incoterms-fob-y-cif.html>

EALDE. (11 de junio de 2018). *EALDE Business School*. Obtenido de EALDE Business School:
<https://www.ealde.es/teorias-comercio-internacional/>

Enciclopedia jurídica. (2020). *Enciclopedia jurídica*. Obtenido de <http://www.encyclopedia-juridica.com/d/impuestos-aduaneros/impuestos-aduaneros.htm>

FAO. (2017). Manual de Seguridad y Salud en la Industria Bananera.

- Fernández, Cinthia Isabel (Agosto del 2018). Repositorio.ucsg.edu.ec. Obtenido de [www.repositorio.ucsg.edu.ec: http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11664/1/T-UCSG-POS-MFEE-132.pdf](http://www.repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11664/1/T-UCSG-POS-MFEE-132.pdf)
- GLOBALG.A.P. (2020). *globalgap.org*. Obtenido de [globalgap.org: https://www.globalgap.org/es/what-we-do/the-gg-system/](https://www.globalgap.org/es/what-we-do/the-gg-system/)
- Helpman, E. (2014). *El comercio Internacional*. Fondo de Cultura Económica.
- Hernandez. (2015). *Metodologia de investigacion*. Mexico: McGRAW-HILL.
- ICONTAINERS. (2020). *icontainers.com*. Obtenido de [icontainers.com: https://www.icontainers.com/es/transporte-maritimo/ecuador/#:~:text=El%20puerto%20de%20Guayaquil%20es,70%25%20de%20su%20comercio%20exterior.](https://www.icontainers.com/es/transporte-maritimo/ecuador/#:~:text=El%20puerto%20de%20Guayaquil%20es,70%25%20de%20su%20comercio%20exterior.)
- Hidalgo, Katherine & Iturriaga Shirlley (Septiembre de 2019). Dspace.pucesi.edu.ec. Obtenido de [www.dspace.pucesi.edu.ec: http://dspace.pucesi.edu.ec/bitstream/11010/518/1/TESIS%2025-10.pdf](http://dspace.pucesi.edu.ec/bitstream/11010/518/1/TESIS%2025-10.pdf)
- insidermonkey.com. (06 de Mayo de 2016). *Fresh Plaza*. Obtenido de [Fresh Plaza: https://www.freshplaza.es/article/3097383/los-mayores-exportadores-de-bananas-del-mundo/](https://www.freshplaza.es/article/3097383/los-mayores-exportadores-de-bananas-del-mundo/)
- Knight, F. H. (1947). *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Madrid : 342 p.nam.
- LauraDíaz-Bravo. (2017). En LauraDíaz-Bravo.
- Lopez. (2016). Obtenido de http://www.aniorte-nic.net/apunt_metod_investigac4_4.htm
- Lopez. (2016). *Metodologia de investigacion*. Obtenido de https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf
- Lopez, X. (3 de noviembre de 2019). *teoriasdelcom.blogspot.com*. Obtenido de [teoriasdelcom.blogspot.com: https://teoriasdelcom.blogspot.com/2019/11/teoria-de-la-demanda-reciproca.html](https://teoriasdelcom.blogspot.com/2019/11/teoria-de-la-demanda-reciproca.html)
- Méndez, D. (8 de agosto de 2019). *Economia Simple.Net*. Obtenido de [www.economiasimple.net: https://www.economiasimple.net/glosario/intermediario](https://www.economiasimple.net/glosario/intermediario)
- Ministerio de Agricultura, G. A. (30 de Mayo de 2013). *AGROCALIDAD*. Obtenido de web.agrocalidad.gob.ec/documentos/MANUAL-DE-PROCEDIMIENTOS-DE-INSPECCION-BANANO_6%20mayo%20-013.pdf
- Murillo, Carlos Andrés (2018). Repositorio.ucsg.edu.ec. Obtenido de [www.repositorio.ucsg.edu.ec: http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11159/1/T-UCSG-POS-MAE-192.pdf](http://www.repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11159/1/T-UCSG-POS-MAE-192.pdf)

- Palella. (2015). Metodología de la investigación cuantitativa. Venezuela: Fedupel.
- PROECUADOR. (2021). *PROECUADOR*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/>
- RevistaLideres. (2020). *Revista Lideres*.
- Robben, X. (2005). *La Cadena de Valor Michael Potter - Identifique y optimice su ventaja competitiva*. Economía Empresas 50 MINUTOS.es.
- Salas. (2020). *Selección de la muestra en la investigación cuantitativa*. Obtenido de <https://investigaliacr.com/investigacion/seleccion-de-la-muestra-en-la-investigacion-cuantitativa/>
- Sedex. (2021). *Sedex*. Obtenido de Sedex: <https://www.sedex.com/es/nuestros-servicios/auditoria-smeta/que-es-smeta/>
- Servicio Aduana del Ecuador. (30 de ABRIL de 2017). *aduana.gob.ec*. Obtenido de [aduana.gob.ec: https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/](https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/)
- Tejero, J. J. (2017). *Logística integral. La gestión operativa de la empresa*. Madrid: ESIC.
- Toledo. (2016). *Poblacion* . Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/80531608.pdf>
- Universidad EAFIT. (2019). *EAFIT*. Obtenido de EAFIT.EDU:
<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:yCSnT8kZJvgJ:www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/departamentos/departamento-contaduria-publica/planta-docente/Documents/Nota%2520de%2520clase%252066%2520evaluacion%2520financiera%2520de%2520proyector>



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, Juan Carlos Chusán Banchón, con C.C: # 0926515925 autor del trabajo de titulación: **“Factibilidad del mejoramiento de la competitividad de la empresa bananera REPUBLITNEG S.A ampliando su cadena de valor; ubicada en el Cantón Samborondón”** previo a la obtención del grado de MAGÍSTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL 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 graduación 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 graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 02 días de octubre del 2023

Nombre: Juan Carlos Chusán Banchón,
C.C: 0926515925



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 GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Factibilidad del mejoramiento de la competitividad de la empresa bananera REPUBLITNEG S.A ampliando su cadena de valor; ubicada en el Cantón Samborondón		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Chusán Banchón Juan Carlos		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Econ. David Coello Cazar, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial		
GRADO OBTENIDO:	Magister en Finanzas y Economía Empresarial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	02 de octubre 2023	No. DE PÁGINAS:	90
ÁREAS TEMÁTICAS:	Estudio de Factibilidad, Crecimiento Económico		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Cadena de Valor, Demanda Reciproca, Proceso de Internacionalización		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>Esta investigación se factibilidad de aumento de la cadena de valor se realizó con la finalidad de proporcionar a los productores del sector bananero la posibilidad de apropiarse de todas las etapas hasta el consumidor final internacional, así los mismos podrán recibir los costos benéficos de este proceso de mejora continua de un modelo de negocio tradicional, y no solo recibir un precio sostenible de venta por caja de banano, a su vez esto generara situaciones más dinámicas el mercado local y logrará así expandir el abanico de oportunidades para todos y no solo la concentración en unos cuantos exportadores predominantes del mercado local, este efecto logrará un impulso en el desarrollo de la matriz productiva dado a que se centra en los factores de producción nacional, creación de empleo y crecimiento socioeconómico.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-0994555646	E-mail: jchusan1998@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Econ. Ma. Teresa Alcívar		
	Teléfono: 0990898747		
	E-mail: maria.alcivar10@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):	http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/123456789/		