



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR,
INTEGRACIÓN Y ADUANAS

TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS

TEMA: ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL
MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE
DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL
ECUADOR FENAPROPE 2015.

ALUMNO: DARLY ALFREDO ALCIVAR JARAMILLO

DIRECTOR: ECO. JAIME CUEVA JÁCOME

QUITO - ECUADOR

2015

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

DECLARACIÓN JURAMENTADA DEL AUTOR

El autor se hace responsable del contenido del presente trabajo de grado.

Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

C. C. 172310796-5

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo de grado ha sido desarrollado íntegramente y bajo mi Dirección, por el señor Darly Alfredo Alcivar Jaramillo.

Eco. Jaime Cueva Jácome

DIRECTOR

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Tecnológica Equinoccial, por todas esas experiencias vividas en mi vida como estudiante universitario, experiencias que me servirán en toda mi vida, es un orgullo saber que estude y logre terminar mi carrera en mi universidad, al principio tenía muchas dudas de la carrera que escogí, pero luego se fueron disipando con el paso del tiempo gracias a la orientación de mis profesores.

Conocí buenos amigos y profesores con los cuales compartí muchos momentos gratos, debo agradecer también a la Universidad Tecnológica Equinoccial, ya que en ella pude ver mi camino hacia el futuro lleno de éxito como un profesional, gracias UTE.

Agradezco a mi director de tesis Economista Jaime Cueva Jácome, por la guía que me brindo en el desarrollo de mi tesis, sus comentarios acertados, y las recomendaciones puntuales, me ayudaron a desarrollar mi tesis de manera eficiente y siempre bien orientado, muchas gracias por su tiempo paciencia.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

DEDICATORIA

Dedico mi tesis de grado a mis padres que me apoyaron siempre, a mi familia que con palabras de aliento me dieron esa motivación para creer en lo que estaba haciendo.

Y a todas las personas que me dieron su mano amiga y que han hecho mucho por mí, una dedicatoria simple porque me faltarían hojas para agradecerles la confianza y los ánimos que me daban, y gracias también por el apoyo económico muy importante para llegar hasta aquí, con todos ustedes muy agradecido.

Papa, mama, tíos, primos gracias por todo.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

CAPÍTULO I
INTRODUCCIÓN.

Contenido	Pág.
1.1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1.1 Problema a investigar	2
1.1.2 Objeto de estudio teórico.....	2
1.1.3 Objeto de estudio práctico.....	2
1.1.4 Planteamiento del problema.....	2
1.1.5 Formulación del problema	3
1.1.6 Sistematización del problema.....	3
1.1.7 Objetivo general	3
1.1.8 Objetivos específicos.....	3
1.1.9 Justificación.....	4
1.2 MARCO REFERENCIAL	5
1.2.1 Marco teórico	5
1.2.4 Descripción arancelaria plátano (plantain).....	8

CAPÍTULO II
METODO

2.1 METODOLOGÍA GENERAL.....	11
2.2 Nivel de estudio.....	11
2.1.2 Modalidad de investigación	11
2.1.3 Método	11

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

2.1.4 Población y muestra	11
2.1.5 Selección del instrumento de investigación	11
2.1.6 PROCESAMIENTO DE DATOS.....	13
2.2 Metodología específica	13
2.2.1 Metodología de mercado.....	13
2.2.2 Metodología estadística.....	13

CAPÍTULO III

RESULTADOS

3.1 RECOLECCIÓN Y TRATAMIENTO DE DATOS	16
3.1.1 Mercado.....	16
3.1.2 Mercado meta.....	16
3.1.3 Comercializadoras de plátano barraganete (plantain)	22
3.1.4 DEMANDA	22
3.1.4.1 Porcentaje de participación de Ecuador, Guatemala y Colombia en el mercado Norteamericano	25
3.1.4.2 Demanda Futura	25
3.1.4.3 Demanda futura de plátano ecuatoriano en el mercado Norteamericano.....	26
3.1.5 OFERTA	28
3.1.6 FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR (FENAPROPE)	28
Foda de -Fenaprope- frente al mercado Norteamericano.....	29
3.1.6.1 Producción estimada de -Fenaprope-	29
3.1.6.2 Oferta exportable histórica de plátano barraganete (plantain) de Ecuador al mundo ...	30

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.1.6.3 Oferta exportable histórica de plátano barraganete (plantain) de Guatemala y Colombia al mundo	31
3.1.7 Comercio justo	33
3.1.8 Beneficios de eliminar el intermediario	36
3.2 PROPUESTA DE EXPORTACIÓN DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR -FENAPROPE-	38
3.2.1.2 Formato de pago de la exportación	38
3.2.1.3 Producto y embalaje	39
3.2.2 Logística de exportación	39
3.2.2.1 Centros de acopio	39
3.2.2.2 Recepción, selección y tratamiento del plátano	39
3.2.3 Control de calidad	39
3.2.3.1 Empaque.....	41
3.2.4 CUBICACIÓN, TRANSPORTE Y ENVIÓ	43
3.2.4.1 Inspección Antinarcoáticos	43
3.2.4.2 Etapa de pre – embarque	43
3.2.4.3 Etapa de post – embarque.....	44
3.2.4.4 Transporte interno	45
3.2.4.5 Cubicación.....	46
3.2.5 COSTOS DE EXPORTACIÓN EN EL PAÍS DE ORIGEN.....	48
3.2.5.1 Manipuleo bodega del exportador.....	48
3.2.5.2 Almacenaje.....	49
3.2.5.3 Manipuleo de embarque.....	49

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.2.5.4 Agente de Aduana	50
3.3 Proforma de exportación	50

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN

4.1 CONCLUSIONES	54
4.2 RECOMENDACIONES	¡Error! Marcador no definido.
Bibliografía	59
ANEXOS.....	64
(Anexo A).....	65
(Anexo B-1).....	66
(Anexo B-2).....	67
(Anexo C).....	68
(Anexo D).....	69
(Anexo E)	73
(Anexo F-1).....	75
(Anexo F-2).....	76

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

TABLAS

Tabla 1.1

Características del plátano (plantain)6

Tabla 1.2

Propiedades del plátano (plantain)7

Tabla 1.3

Partida arancelaria, descripción comercial del plátano plantain arancel ecuatoriano9

Tabla 3.1

Habitantes hispanos en Estados Unidos16

Tabla 3.2

Habitantes hispanos en Canadá17

Tabla 3.3

Formas de preparar plátano (plantain)19

Tabla 3.4

Precio promedio de una caja de plátano (plantain) de 50 libras21

Tabla 3.5

Precio estimado de plátano (plantain) en Canadá21

Tabla 3.6

Demanda total de plátano plantain en Estados Unidos23

Tabla 3.7

Demanda total de plátano plantain de Canadá23

Tabla 3.8

Importaciones de Estados Unidos de plátano ecuatoriano (plantain)24

Tabla 3.9

Importaciones de Canadá de plátano ecuatoriano (plantain)24

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Tabla 3.10

Participación de mercado.....25

Tabla 3.11

Demanda proyectada en miles de toneladas de consumo de plátano plantain de los Estados Unidos y Canadá.....26

Tabla 3.12

Proyección a las importaciones de plátano ecuatoriano (plantain) de los Estados Unidos y Canadá.....27

Tabla 3.13

Producción estimada de plátano por semana (caja de 50 libras).....29

Tabla 3.14

Oferta estimada anual de plátano plantain de -Fenaprope- (Miles de toneladas).....30

Tabla 3.15

Oferta de plátano plantain de Ecuador en miles de toneladas.....30

Tabla 3.16

Oferta de plátano plantain de Guatemala y Colombia en miles de toneladas al mundo.....31

Tabla 3.17

Ecuador proyección de la oferta de plátano plantain.....32

Tabla 3.18

Proyección de la producción de plátano plantain en miles de toneladas por -Fenaprope -
.....32

Tabla 3.19

Características comercio justo y convencional.....35

Tabla 3.20

Comparación de venta de caja de plátano (plantain).....36

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Tabla 3.21

Cantidades históricas de cajas y contenedores vendidos desde el 2012 hasta el 2014 por - Fenaprope- a intermediarios.....36

Tabla 3.22

Comparación de ventas históricas atreves de intermediarios y sin intermediarios.....37

Tabla 3.23

Costo estimado de un tráiler remolcador de contenedores de la ciudad del El Carmen hasta el puerto de Guayaquil por transporte interno.....45

Tabla 3.24

Dimensiones de un contenedor de 40 pies refrigerado46

Tabla 3.25

Detalle de los costos estimados de estiba y sunchado.....48

Tabla 3.26

Almacenaje.....49

Tabla 3.27

Costos de manipuleo, Contecon maneja las siguientes tarifas.....49

Tabla 3.28

Honorarios de 1 agente aduanero..... 50

Tabla 3.29

Costos estimados en miles de dólares USD de un contenedor de 40 pies con capacidad para 1080 cajas de plátano plantain al mercado Norteamericano.....51

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Ilustraciones

Ilustración 1.1

Plantación plátano Plantain zona de El Carmen-Manabí.....8

Ilustración 3.2

Plátano lavado en piscinas previo a su exportación.....40

Ilustración 3.3

Plátano embalado en una caja listo para ser transportado.....41

Ilustración 3.4

Cajas de plátano paletizado y sunchado en un contenedor listos para su exportación.....42

Ilustración 3.5

Contenedor de 40 pies refrigerado..... 47

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

RESUMEN

En el presente análisis del mercado Norteamericano se pretende establecer las oportunidades comerciales, requisitos previos y formalidades de exportación de la variedad de plátano barraganete (plantain) que debe saber la Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador -Fenaprope -, con el propósito de eliminar los intermediarios locales.

En el presente documento se presenta información estadística, requisitos y costos estimados que ayudaran a -Fenaprope - a independizarse del intermediario.

La Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador -Fenaprope- está ubicada en la ciudad de El Carmen Provincia de Manabí cuenta con 7000 socios productores de la variedad de plátano barraganete (plantain).

-Fenaprope - posee aproximadamente 60 mil hectáreas de la variedad de plátano barraganete (plantain) produciendo el 80% de la producción nacional de la cual se estima que el 50% se exporta, como destino preferido el mercado Norteamericano.

La demanda de la variedad plátano barraganete (plantain) en el mercado Norteamericano es constante según estadísticas del Banco Central del Ecuador.

Ecuador se ubica como uno de los productores de la variedad de plátano barraganete (plantain) más importantes del mundo por delante de Guatemala y Colombia, dándole a Ecuador una participación de mercado del 41% en los Estados Unidos y del 21% de participación en el mercado de Canadá.

México no registra importaciones de plátano barraganete (plantain) ecuatoriano por lo cual no posee un porcentaje de participación.

Las exportaciones de plátano barraganete (plantain) tradicionalmente se han realizado con la intervención de intermediarios, esto provoca que la -Fenaprope - encuentre dificultades en el proceso de exportación, debido al desconocimiento del mercado Norteamericano, y temas relacionados a comercio exterior, estas son las causas que impiden gestionar directamente sus exportaciones, de aquí la importancia del presente trabajo.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

SUMMARY

In this analysis of the North American market it is to establish trade opportunities, prerequisites and export formalities variety of banana (plantain) to know the Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador -Fenaprope - with the aim of eliminate local intermediaries.

Here in statistical information requirements and cost estimates to help the Federation to independent broker presented.

The Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador -Fenaprope - is located in the town of El Carmen Manabí Province it has 7000 partners producers variety of banana (plantain).

The -Fenaprope - has approximately 60 thousand hectares of the variety of banana (plantain) producing 80% of the national production of which is estimated that 50% is exported, the North American market as the preferred destination.

The demand for variety of banana (plantain) in the North American market is constant according to statistics from the Banco Central del Ecuador.

Ecuador ranks as one of the producers of the variety of banana (plantain) largest in the world ahead of Guatemala and Colombia, Ecuador giving a market share of 41% in the US and 21% stake in the Canadian market.

Mexico does not record imports Ecuadorian banana (plantain) and hence will not have an ownership interest.

The exports banana (plantain) have traditionally been made with the intervention of intermediaries, this causes the -Fenaprope- encounters difficulties in the export process, due to the ignorance of the American market, and issues related to foreign trade, these are the causes that prevent directly manage its exports, hence the importance of this work.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

PALABRAS CLAVE

Ad-valórem: Es un arancel que se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía.

Arancel: Un arancel es el impuesto que se aplica a los bienes. El más extendido es el impuesto que se cobra sobre las importaciones, mientras los aranceles sobre las exportaciones son menos corrientes; también pueden existir aranceles de tránsito que gravan los productos que entran en un país con destino a otro.

COPCI: Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.

Cubicación: Determinar la capacidad o el volumen de un cuerpo.

DAE: Declaración aduanera de exportación.

DJO: Declaración juramentada de origen.

Ecuapass: Es el Sistema Aduanero ecuatoriano que permitirá a los operadores de comercio exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

Paletización: El paletizado o paletización es la acción y efecto de disponer mercancía sobre un palé para su almacenaje y transporte. Las cargas se paletizan para conseguir uniformidad y facilidad de manipulación; así se ahorra espacio y se rentabiliza el tiempo de carga, descarga y manipulación.

Regímenes aduaneros: Los regímenes aduaneros son los diferentes destinos específicos a los que quedan sujetas las mercancías que se encuentran bajo potestad aduanera de acuerdo con los términos de la declaración presentada por el interesado.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Rizoma: En Biología, un rizoma es un tallo subterráneo con varias yemas que crecen de forma horizontal emitiendo raíces y brotes herbáceos de sus nudos.

Silvicultura: Es el cuidado de los bosques, cerros o montes y también, por extensión, la ciencia que trata de este cultivo; es decir, de las técnicas que se aplican a las masas forestales para obtener de ellas una producción continua y sostenible de bienes y servicios demandados por la sociedad.

Vegetativo: Que vegeta o tiene vigor para desarrollarse.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

1.1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Análisis de las oportunidades comerciales en el mercado Norteamericano para el plátano barraganete de la Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador -Fenaprope- 2015.

1.1.1 Problema a investigar

Ausencia de investigaciones de las oportunidades comerciales en el mercado Norteamericano para el plátano barraganete de la Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador - Fenaprope- 2015.

1.1.2 Objeto de estudio teórico

¿Qué aspectos históricos se debe considerar para temas comerciales en el mercado Norteamericano, para el plátano barraganete de la Federación Nacional de Productores de plátano del Ecuador -Fenaprope-?

1.1.3 Objeto de estudio práctico

¿Qué métodos prácticos se debe formular para la determinación de soluciones para las oportunidades comerciales en el mercado Norteamericano, para el plátano barraganete de -Fenaprope-?

1.1.4 Planteamiento del problema

Para -Fenaprope-, los principales problemas de comercializar, en los mercados internacionales, son los cerca de 300 intermediarios que han existido en la ciudad de El Carmen durante los últimos 40 años. (Fenaprope, 2015)

Los intermediarios locales son los que establecen los precios de compra de la caja de plátano de acuerdo a sus intereses económicos valiéndose de la escasa información que posee el sector platanero.

La limitada información que disponen en temas de comercio exterior del mercado Norteamericano, los requisitos previos, normas de calidad, y las formalidades fitosanitarias que se exigen para el acceso a este mercado son razones que limitan a -Fenaprope- frente a

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

los intermediarios locales, adicionalmente impiden negociar con clientes internacionales directamente.

De tal manera que es necesario establecer si -Fenaprope- , debe eliminar el intermediario para volver su actividad económicamente más rentable, y que recursos técnicos pueden impulsar el emprendimiento de -Fenaprope- .

Con la realización del análisis del mercado Norteamericano, y con la estructuración de un plan adecuado -Fenaprope- podría obtener resultados positivos con la venta de la caja de plátano (plantain) directamente al importador.

1.1.5 Formulación del problema

¿Análisis de las oportunidades comerciales en el mercado Norteamericano para el plátano barraganete de la Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador -Fenaprope-?

1.1.6 Sistematización del problema

¿Qué variables comerciales del mercado Norteamericano para el producto plátano barraganete (plantain) deberán considerar los productores asociados a -Fenaprope-?

¿Qué técnicas y procesos deberá implementar -Fenaprope- para la exportación directa al mercado Norteamericano?

¿Qué problemas implicará desvincular al intermediario en las exportaciones de -Fenaprope-?

1.1.7 Objetivo general

Analizar las oportunidades comerciales del mercado Norteamericano para el plátano barraganete de la Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador -Fenaprope-.

1.1.8 Objetivos específicos

– Evaluar los beneficios económicos para -Fenaprope - con la exportación de plátano barraganete al mercado Norteamericano.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

- Conocer qué ventajas implica el análisis de las oportunidades comerciales en el mercado Norteamericano para -Fenaprope-.
- Establecer la rentabilidad de eliminar el intermediario local para de acceder al mercado Norteamericano.

1.1.9 Justificación

El constante enfrentamiento que mantiene -Fenaprope- con los intermediarios y exportadores foráneos, respecto a los precios bajos que pagan por cada caja de plátano, ha provocado que gran parte de la riqueza de la venta de su producción de plátano barraganete (plantain), se quede en terceras manos.

Los 7 mil productores afiliados a -Fenaprope- de la ciudad de El Carmen, tienen como opción, vender a intermediarios locales toda su producción de plátano barraganete (plantain), esto genera que se pierda una cantidad de dinero por caja de plátano de 50 libras de entre 2 y 3 dólares aproximadamente, que es la utilidad que se queda el intermediario local por su intervención en el proceso de exportación. (El Diario, 2015)

Otra dificultad que se le presenta a -Fenaprope- es el precio que baja y sube constantemente permitiendo que los intermediarios especulen obligando al pequeño productor a vender su producción al mejor postor.

La falta de recursos para transportar su producción también provoca que los productores realicen transacciones con intermediarios que ofrecen bajos precios, aprovechándose del temor de los pequeños productores de quedarse con su producción varada y sin poder venderla.

De aquí la importancia de la exportación directa el cual sería un factor importante que ayudaría a ser competitivos a -Fenaprope- frente al intermediario local, el temor de cambiar la forma tradicional de la venta de su producción, es lo que atemoriza a los productores de plátano, esto genera que el sector lleve muchos años realizando los mismos procesos y efectuando sus ventas a los mismo intermediarios de siempre.

Esta situación determina que las expectativas del sector platanero en la actualidad están limitadas solo por el desconocimiento de temas de comercio exterior y la falta de asesoría especializada.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Si bien el cultivo de plátano barraganete (plantain) mantiene presencia en esta zona como principal cultivo, crece muy poco en términos económicos, descuidando así la tecnificación de sus plantaciones por los pocos ingresos que perciben.

Se puede apreciar a simple vista que productores que tienen pocos ingresos, carecen de equipos que les ayuden a incrementar su producción obteniendo mayores ingresos.

Dicha situación afecta su estructura productiva y sus ingresos, desconociendo que existen ventajas al eliminar al intermediario local, obteniendo mayores réditos económicos, con precios favorables y constantes.

Este análisis buscara establecer los diferentes pasos que influyen en el proceso de exportación para -Fenaprope- sin un intermediario local a mercados internacionales como es el Norteamericano.

A través del presente análisis del mercado Norteamericano se establecerá , sus características, requisitos y costos logísticos que implicaría llegar a dicho mercado, dando una idea de los beneficios que se pueden obtener con la supresión del intermediario y mostrar un panorama claro del paso de exportar directamente a -Fenaprope-.

1.2 MARCO REFERENCIAL

1.2.1 Marco teórico

En el presente estudio se analizará las oportunidades comerciales del mercado Norteamericano para el plátano barraganete de la Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador -Fenaprope-.

Ecuador tiene un gran potencial de exportación de plátano barraganete conocido internacionalmente como plátano (plantain) , sus características climáticas incide en la calidad de la fruta, de acuerdo con la zonificación del cultivo, las áreas potenciales, como en zonas tropicales, presentan características excelentes para el desarrollo de la fruta que tiene demanda en el mercado internacional.

En la ciudad de El Carmen existen aproximadamente 60 mil hectáreas de plátano barraganete (plantain) produciendo más de 90 mil toneladas anuales. (Fenaprope, 2015)

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Ello determina que el Ecuador ocupe el primer puesto en el mundo como exportador, ya que otros países, como China e India, son mayores productores en términos absolutos, pero la producción es orientada fundamentalmente para el consumo interno. (Jeprroll, 2009)

Para el mercado Norteamericano el plátano barraganete (plantain) es muy apetecido debido a que se lo puede consumir verde o maduro en diferentes platos gastronómicos del segmento latino.

Ecuador puede mantener el volumen de producción constante durante todo el año, la humedad y las posibilidades de riego son óptimas, no es extraño que muchas personas afirmen, que Ecuador exporta los plátanos más sabrosos de todo el mundo.

Las cortas distancias y los buenos caminos entre las plantaciones y los puertos de Ecuador constituyen otra de las ventajas competitivas del país, el tiempo transcurrido desde la recogida hasta el envío de la fruta vía marítima es mínimo. (Jeprroll, 2009)

Tabla 1.1

Características del plátano (plantain)

Plátano barraganete (plantain)

Nombre del Producto en Español: Plátano

Nombre del Producto en Ingles: Plantain

Familia: Musáceas

Origen: Sudeste asiático.

Nombre Científico: Musa Paradisiaca L.

Fuente: <http://www.bio-nica.info/biblioteca/IICA2006Platano.pdf>

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Tabla1.2

Propiedades del plátano (plantain)

Componentes	Contenido 100g de	
	parte comestible	Valores diarios recomendados (basados en una dieta de 2000 calorías)
Agua	70%	
Cenizas	0,90%	
Grasa total	0,60%	66g
Hidratos de carbono	27%	
Proteínas	1,20%	
Fibra	0,60g	25g
Ácido ascórbico	120mg	60 mg
Calcio	80mg	162 mg
Caroteno	2,40mg	
Fosforo	290mg	125mg
Hierro	6 mg	18mg
Niacina	7mg	20mg
Riboflavina	0,5	1,7mg
Tiamina	0,50mg	

Fuente: <http://frutas.consumer.es/platano/>

Elaborado Por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

El Plátano es una planta herbácea, perteneciente a la familia de las musáceas, que consta de un tallo subterráneo (Cormo o Rizoma) del cual brota un pseudotallo aéreo, el cormo emite raíces y yemas laterales que formaran los hijos o retoños.

Morfológicamente, el desarrollo de una planta de plátano comprende tres fases: Vegetativa, Floral y de Fructificación.(Guerrero, 2010, pág. 6)

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Ilustración 1.1

Plantación plátano Plantain zona de El Carmen-Manabí



Fuente: (Fenaprope, 2015)

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

1.2.4 Descripción arancelaria plátano (plantain)

La quinta enmienda al sistema armonizado de designación y codificación de mercancías (SA) fue aprobada en el año 2012, donde se establece la supresión y apertura de la partida 08.03 para individualizar los plátanos de los bananos.

La estructura arancelaria utilizada en Ecuador es la NANDINA, y constituye la Nomenclatura Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino) y está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

La quinta enmienda al sistema armonizado (SA) de designación y codificación de mercancías establece:

0803.00 Bananas o plátanos frescos o secos 08.03 Bananas, incluidos los plátanos “plantains” frescos o secos 0803.10 - Plátanos “plantains” 0803.90.Los demás.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Esta enmienda para la apertura de la partida 08.03 para individualizar los plátanos de los bananos fue aprobada como resultado de la propuesta FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) para monitorear la seguridad alimentaria mundial, en la siguiente tabla se especifica la codificación que corresponde a plátano barraganete (plantain) (Pro-Ecuador, 2012)

Tabla 2.3

Partida arancelaria, descripción comercial del plátano plantain arancel ecuatoriano

Arancel ecuatoriano

Sección II

PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL

Capítulo 8

Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías

Código 08.03

0803.10 Plátanos (plantains)

0803.10.10 Frescos

Fuente: http://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_DE_ENERO_R93.pdf

Elaborado: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

La subpartida del plátano (plantain) ha favorecido para identificar por separado al banano del plátano (plantain), permitiéndole tener identidad.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

CAPITULO II

METODO

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

2.1 METODOLOGÍA GENERAL

2.2 Nivel de estudio

La presente investigación es descriptiva toda vez que se realiza la descripción, cuantificación, de las variables relacionadas con el análisis del mercado Norteamericano.

2.1.2 Modalidad de investigación

El diseño de la investigación fue no experimental, porque en el documento no se analizarán las variables para sustentar una hipótesis.

2.1.3 Método

El presente estudio tiene las condiciones de una investigación aplicada en razón de que se utilizó conocimientos de las ciencias administrativas, para evaluar y conocer las realidades de una organización productiva, esta es la Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador.

2.1.4 Población y muestra

Población: Productores de plátano barraganete de la ciudad del Carmen, último censo 7000 mil socios productores de los cuales se obtendrá una muestra considerando a los productores con mayor liderazgo dentro de -Fenaprope- debido a que son las personas que dirigen la organización.

Muestra: Se escogió a 20 productores de plátano entre ellos los que se consideran los principales gestores y líderes de -Fenaprope-, para determinar cuáles son sus inquietudes respecto al proceso de exportación que está planeando -Fenaprope-.

2.1.5 Selección del instrumento de investigación

Observación directa

El presente estudio se realizó efectuando la observación de las actividades de -Fenaprope-, su localización, los propósitos y las gestiones que están haciendo como organización para alcanzar sus objetivos.

Se observó la infraestructura, plantaciones de plátano barraganete (plantain), y todos los recursos que -Fenaprope- dispone para poder eliminar al intermediario.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Encuestas: (Anexo A)

Las encuestas que se aplicaron permitieron conocer las inquietudes de miembro importantes de -Fenaprope-, se obtuvo información escrita proveniente de personas que saben y conocen acerca del tema de investigación.

- Los 20 productores no conocen si deben invertir más dinero en sus plantaciones para poder exportar.
- Los productores no sabían de términos relacionados al comercio exterior.
- La mayoría de los productores tienen preocupación del papel de los intermediarios en el proceso de comercialización, respecto a costos nuevos que deberían asumir por eliminarlo y gestionar directamente con el importador sus ventas.
- La mayoría de los productores sienten inconformes con las empresas exportadoras por los bajos precios que reciben por su producto.
- Aseguran que algunas empresas exportadoras cotizan entre dos y tres libras más del establecido para beneficio del intermediario, es decir compran cajas de 52 libras y no las cajas de 50 libras que indica la Subsecretaria de Comercialización del Magap que es la institución que regula precio y peso de caja de plátano.

Entrevista Personal.

En la entrevista personal se diólogo con el presidente de -Fenaprope-. Ingeniero Rafael Torres quien es la máxima autoridad del gremio y es la persona que dirige y el que genera las ideas de la internacionalización.

- Se conoció que -Fenaprope- recibió un apoyo del gobierno central por casi 1 millón de dólares para la construcción de 5 centros de acopio con tecnología de última generación como cámaras refrigeradas, asesoría fitosanitaria, etc.
- La asociación -Fenaprope- cuenta con 60 mil hectáreas de plátano barraganete aproximadamente en la ciudad de El Carmen Provincia de Manabí.
- La zona de El Carmen produce el 85% de plátano(plantain) del Ecuador parte para consumo interno y para la exportación.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

2.1.6 PROCESAMIENTO DE DATOS

Se utilizó el paquete Microsoft Office para el procesamiento, tabulación y presentación de datos, en Word el documento con el texto que contiene las preguntas de la encuesta.

Excel se utilizó para generar las tablas donde se exponen cantidades, costos y datos relacionados a importaciones y exportaciones del mercado Norteamericano.

2.2 Metodología específica

2.2.1 Metodología de mercado

A través de la técnica de encuestas a un grupo de productores, se logró obtener datos de producción, número de hectáreas sembradas, y otra información del sector platanero, con la consulta de páginas web se investigó el mercado Norteamericano, se estableció las oportunidades que puede tener -Fenaprope- respecto a las ventajas de exportar al mercado Norteamericano. (Benassia, 2009, pág. 7)

Por medio del método de observación directa se identificó la zona de producción en la ciudad de El Carmen Provincia de Manabí que comprende aproximadamente 60 mil hectáreas de la variedad de plátano barraganete (plantain).

El uso del método histórico lógico, permitirá la revisión de documentos estadísticos que registran los organismos nacionales, como el Banco Central del Ecuador y páginas web especializadas como Trademap que faciliten información, para el establecer la demanda y la oferta en el mercado Norteamericano, de Ecuador y la competencia.

2.2.2 Metodología estadística

Para este análisis se utilizó el método estadístico de proyección de tasa de crecimiento promedio anual TCPA, método que permite analizar los valores exportados e importados del mercado Norteamericano y brinda información que ayuden a entender escenarios futuros.

(Club Ensayos, 2011)

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

La información para proyectar la potencialidad del mercado Norteamericano se obtuvo del Banco Central del Ecuador, dado que registran las exportaciones del país por valores exportados y cantidad en miles de toneladas exportadas por partida arancelaria.

Se utilizó información de la página web Trademap la que permitió analizar datos estadísticos de comercio exterior para comparar y evaluar la información del mercado Norteamericano.

- Las posibilidades comerciales del plátano ecuatoriano considerando como referencia cantidades exportadas e importadas de plátano ecuatoriano por parte del mercado Norteamericano.
- Se utilizó información de páginas web de supermercados y tiendas en línea para establecer precios del producto en destino.
- Se estableció las características y especificaciones del producto como peso, tamaño y precio.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

CAPÍTULO III

RESULTADOS.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.1 RECOLECCIÓN Y TRATAMIENTO DE DATOS

3.1.1 Mercado

Para las posibilidades comerciales de plátano barraganete (plantain) de -Fenaprope-, se analizó el mercado Norteamericano, comprendido por México, Estados Unidos y Canadá.

México es un país productor de plátano (plantain), pero lo limita solo al consumo interno y no muestra ninguna cantidad importada de plátano (plantain) de Ecuador.

México tiene importaciones de plátano barraganete (plantain) que provienen de Guatemala en cantidades bajas y que no son constantes, no se podrá realizar ningún tipo de análisis de participación de Ecuador en este mercado, si bien puede ser una oportunidad comercial para Ecuador, Guatemala tiene ventaja por su cercanía a México.

3.1.2 Mercado meta

Estados Unidos: Tiene una superficie de 9.831.510 Km², es uno de los países más grandes y poblados del mundo, presenta moderada densidad de población, 32 habitantes por Km². Su capital es Washington y su moneda el dólar americano. (Datosmacro, s.f.)

Los latinos tienen fuerte presencia en ocho estados con alrededor de 1 millón en cada uno: Arizona, California, Colorado, Florida, Illinois, Nueva Jersey, Nueva York y Texas, además los hispanos son la minoría más grande en 22 estados.

Tabla 3.1

Habitantes hispanos en Estados Unidos

Población total: 316.128.839 habitantes.

Hispanos: 16.3%.

51.529.000 millones de hispanos

Fuente: <http://www.datosmacro.com/paises/usa>

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Canadá: Posee una superficie de 9.984.670 Km², mantiene una muy baja densidad de población, 4 habitantes por Km². Su capital es Ottawa y su moneda Dólar canadienses.

Los latinos tienen mayor presencia en Ontario (47%), Quebec (27%), Columbia Británica (13%) y Alberta (9%). La mayoría ha preferido establecerse en los grandes centros urbanos, principalmente Toronto, Montreal y Vancouver. De hecho, esas tres ciudades representan el 65% del crecimiento de latinos en Canadá. (Datosmacro.com, 2014)

Tabla 3.2

Habitantes hispanos en Canadá

Población total: 35.100.000 habitantes.

Hispanos: 1%.

400 mil hispanos

Fuente: <http://www.mequieroir.com/paises/canada/emigrar/hispanos-y-latinos/#ixzz3jHqHj09N>

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

Requisitos de acceso al mercado Norteamericano

En nuestro país, Agrocalidad emite el Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE) este proceso involucra una inspección del plátano con la emisión de un informe, que establezca el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios de destino. (Pro-Ecuador, s.f)

En términos de calidad, Estados Unidos y Canadá no varían respecto a las condiciones del plátano (plantain), que deben cumplir lo siguiente:

- Enteros y consistentes.
- Verdes, sin madurar.
- Sanos, se excluirán los productos atacados por podredumbres o alteraciones que los hagan impropios para el consumo.
- Libres de insectos

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

- Limpios, exentos de materias extrañas visibles.
- Exentos de daños producidos por parásitos.
- Exentos de deformaciones y sin curvaturas anormales de los dedos.
- Que no presenten magulladuras.
- No posean daños causados por temperaturas bajas.
- Que no tengan humedad exterior anormal.

(Infoagro, s.f)

Requisitos Arancelarios del mercado Norteamericano

En Estados Unidos la United States International Trade Commission, es la entidad responsable de la publicación del Arancel Armonizado conocido como el Harmonized Tariff Schedule of the United States HTSUS.

Además ninguno de los estados miembros determina arancel alguno por productos importados, ya que los derechos aduaneros son establecidos por el congreso.

Para el plátano plantain el arancel es del 0%. (Anexo B-1).

En Canadá el régimen de importación lo regula Canadá Customs Act, que se enmarca en un modelo de intercambio comercial liberalizado, para el plátano (plantain) el arancel es 0%. (Anexo B-2). (Canada Customs Act, 2014)

Para el plátano (plantain) un arancel 0% significa una oportunidad comercial en el mercado Norteamericano.

Autorizaciones previas al mercado Norteamericano

Los Estados Unidos no solicita ninguna licencia especial o declaración adicional de autorización para el plátano (plantain) solo un certificado fitosanitario expedido por la organización nacional de protección fitosanitaria de Ecuador. (U.S. Department of Agriculture (USDA), 2012)

Para Canadá la mayoría de las importaciones no requieren autorización de ningún tipo siempre y cuando no sean productos de alto riesgo o productos sensibles para Canadá, el plátano

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

(plantain) no registra ninguna licencia previa para acceder a este mercado, excepto los que están relacionados con sanidad y normas de embalajes. (Cbsa, 2014)

Consumo de plátano (plantain) en el mercado Norteamericano

El plátano (plantain) forma parte de la dieta de muchos de los latinos que viven en Estados Unidos y Canadá, este producto acompaña a muchos platillos típicos de la gastronomía de cubanos, salvadoreños, guatemaltecos, colombianos, hondureños, nicaragüenses, ecuatorianos etc. (Eat Intuition Restaurant, 2013)

En Canadá el consumo de plátano (plantain) no es alto como en los Estados Unidos, que solo en el año 2014 importó 311.732 toneladas del mundo, pero su apreciación ha ganado adeptos debido a la presencia de latinos que gustan de este producto por su valor nutritivo y las distintas maneras de utilizarlo en diferentes platos de origen latino.

Canadá importó un total 16.039 toneladas de este producto en el año 2014. (Canadian living, s.f)

Tabla 3.3

Formas de preparar plátano (plantain)

Plátano (plantain)

Chips de plátano

Plátano hervido o frito

Maduro se lo hace mermelada

Plátano cocido (Acompañado con: Queso, carne, pollo, crema y vegetales)

Plátano asado

Plátano hecho puré para bebés

Plátano frito acompañando carnes o mariscos

Procesado se lo hace harina

Fuente: <http://eatintuition.com/2013/04/02/bananes-plantains-platanos-plantains/>

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Precios de plátano (plantain)

El plátano (plantain) ecuatoriano en precio es mucho más competitivo que Colombia y Guatemala, debido a la ventajas que tiene por la ubicación geográfica, que le ayudan a producir plátano (plantain) con menores costos de producción en comparación a los países mencionados, además se puede sembrar en cualquier época del año, una planta solo tarda 8 meses para ser cosechada en Ecuador.

Mientras que Guatemala tarda entre 8 y 12 meses para cosechar una planta, otro limitante son fechas óptimas en el año de siembra entre el 5 de mayo y 22 de agosto, además tiene problemas que encarecen su precio como torcimiento de las plantas y volcamiento debido al factor clima que no es favorable todo el año. (deGuate.com, 2015)

Colombia por las características de las zonas de producción, en épocas de lluvias intensas el racimo es vulnerable a los vendavales por el debilitamiento de su anclaje cuando el suelo está saturado de agua, esto hace necesario realizar drenajes en regiones muy húmedas, donde la precipitación anual es alta y los suelos son planos o ligeramente ondulados además un amarre de la planta o anclaje, con nylon o polipropileno en el caso de regiones como Urabá, esto provoca que tenga costos adicionales en el mantenimiento de sus plantaciones. (Agrodenas, 2006)

- En Ecuador el precio oficial de la caja de plátano (plantain) de 50 libras es de USD 5,70 (Anexo C)
- Guatemala cuesta un quintal de plátano barraganete (plantain) 60 Quetzales según el informe semanal del comportamiento de precios de los principales productos Agropecuarios (Maga, 2014), lo que da un precio promedio por caja de 50 libras de USD 7,83 (CoinMill.com, 2015)
- Precio de la caja de 50 libras en Colombia es de 28.000 pesos colombianos, dato consultado de (Corabastos, 2015), dando un precio en USD 9,20 (OANDA, 2015)

El precio promedio en el mercado de los Estados Unidos de una caja de plátano (plantain) varía de acuerdo a su origen, al por mayor en la terminal portuaria, se estima los precios por caja de 50 libras según datos de (USDA., 2015)

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Tabla 3.4

Precio promedio de una caja de plátano (plantain) de 50 libras

	Low Price	High Price
Ecuador	24	25
Guatemala	26.90	28,5
Colombia	27	28

Fuente: <https://www.marketnews.usda.gov/mnp/fv-report-top-filters?&navClass=FRUITS&rowDisplayMax=25&commAbr=PLAN&navType=byComm&repType=termPriceDaily&className=FRUITS&commName=PLANTAINS&locName=&type=termPrice&startIndex=1>

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

En Canadá una caja de plátano de Ecuador, Colombia y Guatemala de 50 libras puede costar aproximadamente USD 23 y USD 24, y estimando por libra de USD 0,40 y USD 0,50 este precio al por mayor según. (Index Mundi, 2015)

Tabla 3.5

Precio estimado de plátano (plantain) en Canadá

Plátano (plantain)	USD
1 Tonelada	1.059,14
Cntr 40´(1080 cajas)	25.991,30
Caja de 50 libras	23,76
1 Libra	0,47

Fuente: <http://www.indexmundi.com/es/precios-de-mercado/?mercancia=platanos>

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.1.3 Comercializadoras de plátano barraganete (plantain)

En el mercado nacional existen muchas empresas que se dedican a la exportación de plátano barraganete (plantain), estas empresas por lo general usan a intermediarios para que estos se encarguen de tener lista la fruta en centros de acopio en la ciudad de El Carmen.

La función del intermediario es tener la fruta en un solo lugar, y que les resulte más fácil la recepción de la misma en los contenedores que se envían desde Guayaquil.

DOLE Food Company, Inc. (USA): Opera también con el nombre Standard Fruit, se considera el mayor productor y comercializador de frutas en el mundo, controlando cerca del 25% del mercado del banano a escala global.

Chiquita (USA): Mantiene el segundo lugar en ventas después de DOLE. Cuenta con plantaciones de diferentes frutas y además durante todo el año se abastece de banano de países como Honduras, Panamá, Costa Rica, Guatemala, Ecuador, entre otros.

Noboa (Ecuador): Exporta banano bajo la marca Bonita, además es el mayor productor y exportador de plátano en Ecuador. Cuenta con más de 7.000 hectáreas de producción de banano, caracterizado por su alta productividad.

Selvática: La empresa Selvática se dedica a la compra de plátano de exportación, la caja que esta empresa compra es de 52.80 kilos y tiene un precio promedio que varía de entre 5,30 dólares y 9.80 dólares la caja.

Platayuc: La empresa Platayuc realiza las exportaciones al granel y bajo su marca propia, se envían semanalmente dos contenedores de 5 000 kilos, mensualmente 8 contenedores de plátano fresco, además compra el mismo plátano de exportación para procesarlo y enviarlo como snacks al mercado de los Estados Unidos. (Revista Lideres, 2013)

3.1.4 DEMANDA

La información que se detalla a continuación, representa la demanda histórica en miles de toneladas de plátano (plantain), del mercado Norteamericano, páginas especializadas como Banco Central del Ecuador y Trademap, brindaron información de estadísticas de exportaciones e importaciones.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Demanda de plátano (plantain) del mercado Norteamericano

El mercado Norteamericano demanda miles de toneladas de este producto, de Ecuador, Guatemala y Colombia, a continuación detallamos datos históricos.

Tabla 3.6

Demanda total de plátano plantain en Estados Unidos

Año	Demanda Miles de toneladas	TCPA			
2012	291.634	3%			
2013	307.850	0,06		C= Último dato histórico	
2014	311.732	0,01	$M=C(1+i*t)$	$i=$	TCPA%
		0,07		$t=$	1 año

Fuente:

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||080310||6|1|1|1|2|1|2|2|1

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

Tabla 3.7

Demanda total de plátano plantain de Canadá

Año	Demanda Miles de toneladas	TCPA			
2012	14.184	6%			
2013	15.079	0,06		C= Último dato histórico	
2014	16.039	0,06	$M=C(1+i*t)$	$i=$	TCPA%
		0,13		$t=$	1 año

Fuente:

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||080310||6|1|1|1|2|1|2|2|1

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Demanda de plátano (plantain) ecuatoriano

En las siguientes tablas se muestra los montos históricos demandados por el mercado Norteamericano en miles de toneladas desde el año 2012 hasta el 2014 considerando solo el plátano (plantain) de Ecuador.

Tabla 3.8

Importaciones de Estados Unidos de plátano ecuatoriano (plantain)

Año	Importaciones		TCPA			
	Miles de toneladas					
2012	121.886		2%			
2013	126.849	0,04		C= Último dato histórico		
2014	127.529	0,01	$M=C(1+i*t)$	$i=$	TCPA%	
		0,04		$t=$	1	año

Fuente: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

Tabla 3.9

Importaciones de Canadá de plátano ecuatoriano (plantain)

Año	Importaciones		TCPA			
	Miles de toneladas					
2012	2.469		24%			
2013	3.540	0,43		C= Último dato histórico		
2014	3.731	0,05	$M=C(1+i*t)$	$i=$	TCPA%	
		0,49		$t=$	1	año

Fuente: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.1.4.1 Porcentaje de participación de Ecuador, Guatemala y Colombia en el mercado Norteamericano

Según datos obtenidos del Banco Central del Ecuador y la página Trademap, el plátano (plantain) en el mercado Norteamericano, Ecuador y sus principales competidores tienen el siguiente porcentaje de participación.

Tabla 3.10

Participación de mercado

Productores	Estados Unidos	Canadá
Ecuador	41%	21%
Colombia	24%	38%
Guatemala	21%	26%

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

Según los datos expuestos, la demanda de Estados Unidos y Canadá de plátano (plantain) han representado un incremento significativo, considerando el último año 2014, Estados Unidos importó de Ecuador 127.529 toneladas, de 311.732 toneladas que fue su demanda total, representando Ecuador así el 41% de las importaciones realizadas por Estados Unidos.

Canadá importó 16.039 toneladas de plátano (plantain), de las cuales 3.731 toneladas provenían de Ecuador, lo cual representa una participación del 21% del mercado de Canadá en el 2014.

3.1.4.2 Demanda Futura

Para obtener las proyecciones futuras de demanda de plátano plantain se utilizó el método estadístico tasa de crecimiento promedio anual (TCPA), los cálculos se representan en las tablas anteriores junto a los datos históricos.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

En las tablas siguientes se reflejan los datos proyectados con su tasa de crecimiento promedio anual.

Tabla 3.11

Demanda proyectada en miles de toneladas de consumo de plátano plantain de los Estados Unidos y Canadá

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TCPA
Estados Unidos	322.364	333.359	344.729	356.487	368.645	381.219	3%
Canadá	17.056	18.137	19.286	20.509	21.808	23.191	6%

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

Las importaciones de Estados Unidos y Canadá de plátano (plantain) según el método estadístico, tasa de crecimiento promedio anual (TCPA), proyecta el incremento de la demanda, en Estados Unidos del 3% anual, en Canadá es del 6%, con estos antecedentes se puede demostrar que el mercado Norteamericano tiende a incrementar su consumo a futuro según los resultados obtenidos con la proyección.

3.1.4.3 Demanda futura de plátano ecuatoriano en el mercado Norteamericano

Respecto al plátano (plantain) de origen ecuatoriano muestra un crecimiento proyectado que beneficia a Ecuador, detallado en la siguiente tabla.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Tabla 3.12

Proyección a las importaciones de plátano ecuatoriano (plantain) de los Estados Unidos y Canadá

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TCPA
Estados Unidos	130.285	133.100	135.976	138.915	141.916	144.983	2%
Canadá	4.150	4.616	5.134	5.710	6.351	7.064	24%

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

Para las proyecciones de la demanda de plátano ecuatoriano en el mercado Norteamericano la perspectiva futura es favorable, Ecuador mantiene una participación de mercado del 41% en Estados Unidos el cual tendrá un incremento del 2% anual, respecto al plátano ecuatoriano.

En Canadá la participación de mercado es del 21% con una tasa de crecimiento promedio anual del 24%, se prevé un escenario favorable en el mercado Norteamericano para este producto.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.1.5 OFERTA

Del volumen total de exportaciones de plátano (plantain) en miles de toneladas, que registra Ecuador, se estima que entre el 50% y 60% proviene de la Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador -Fenaprope-.

3.1.6 FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR (FENAPROPE)

La asociación -Fenaprope- creada en el año 2007 registra 7000 productores de plátano barraganete (plantain) aproximadamente se estima que -Fenaprope- cuenta con 60 mil hectáreas en producción en la ciudad del Carmen Provincia de Manabí de plátano. (Fenaprope, 2015)

Una hectárea de plátano tiene una producción que varía de acuerdo a la tecnología productiva, así una hectárea bien tratada en términos agrícolas puede tener buena producción en verano y verse incrementada en invierno, el financiamiento de -Fenaprope- es de alrededor de USD 50.000 anuales, resultado del aporte de 0,01 centavos que realizan los miembros, esto sirve para sueldos de una contadora y una secretaria además de capacitaciones a los productores, este monto es obtenido del pago de 0,01 centavos por caja de plátano que es realizado por cada miembro. (Fenaprope, 2015)

Misión

Somos una organización gremial de agricultores dedicada a la producción y comercialización de plátano barraganete para el mercado interno y externo, generando divisas al país y contribuyendo directa e indirectamente al mejoramiento del nivel de vida de nuestros conciudadanos.

Visión

La FENAPROPE al 2017 liderara los procesos de producción y comercialización de plátano barraganete de calidad y generará la elaboración de subproductos derivados del plátano para el mercado nacional e internacional, constituyéndose en el nexo directo para la adquisición de maquinaria, equipos, herramientas e insumos, con asistencia técnica propia que nos permita contar con fincas integrales altamente productivas.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Foda de -Fenaprope- frente al mercado Norteamericano

<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> -60 mil hectáreas aproximadamente de plátano barraganete (plantain) -Afiliación de 7000 socios. -Fruta de mucha durabilidad. -Ubicación geográfica 	<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -Falta de profesionales de comercio exterior en El Carmen – Manabí -Productores mal asesorados -Infraestructura actual insuficiente -Costos de producción altos
<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -Arancel 0% en el mercado Norteamericano -Ninguna restricción para el plátano (plantain) -Demanda constante del mercado Norteamericano 	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> -300 Intermedios en la ciudad de El Carmen. -Ofertantes internacionales muy competitivos. -Falta de información del mercado Norteamericano. -Narcotráfico.(Pueden contaminar contenedores con droga, por medio de productores)

Fuente: Fenaprope, 2014

3.1.6.1 Producción estimada de -Fenaprope-

Los datos para estimar la producción de -Fenaprope- son obtenidos de registros de la misma organización.

Tabla 3.13

Producción estimada de plátano por semana (caja de 50 libras)

1 Hectárea	Invierno	Verano
	10	7

Fuente: Fenaprope,2014

Estudio elaborado Por : Darly Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Tabla 3.14

Oferta estimada anual de plátano plantain de -Fenaprope- (Miles de toneladas)

Año	Volumen			TCPA	$M=C(1+i*t)$	C= Último dato histórico
2012	93.956					
2013	103.879	0,11	11%	$i=$	TCPA%	
2014	116.231	0,12		$t=$	1	año
		0,22				

Fuente: (Fenaprope, 2014)

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

3.1.6.2 Oferta exportable histórica de plátano barraganete (plantain) de Ecuador al mundo

Los volúmenes históricos exportados de Ecuador a todo el mundo se obtienen de registros del Banco Central del Ecuador.

Tabla 3.15

Oferta de plátano plantain de Ecuador en miles de toneladas

Año	Volumen			TCPA		
2012	187.019					
2013	207.757	0,11	11%	$M=C(1+i*t)$	C= Último dato histórico	
2014	232.461	0,12		$i=$	TCPA%	
		0,22		$t=$	1	año

Fuente: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

De la oferta exportable de Ecuador el 60% se envía a Estados Unidos y el 1,3% a Canadá. Ecuador es considerado el primer exportador del mundo de plátano (plantain), seguido por Guatemala y Colombia, según datos consultados en (Trademap, 2015)

3.1.6.3 Oferta exportable histórica de plátano barraganete (plantain) de Guatemala y Colombia al mundo

La oferta exportable de Guatemala y Colombia de la variedad de plátano (plantain) se considera desde el año 2012 hasta el 2014, datos históricos obtenidos de la página Trademap.

Tabla 3.16

Oferta de plátano plantain de Guatemala y Colombia en miles de toneladas al mundo

Año	Volumen	
	Guatemala	Colombia
2012	118.813	101.582
2013	145.633	93.842
2014	182.279	121.732

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

Los datos consultados en la página Trademap, ubican como los exportadores más importantes del mundo a Ecuador con el 30%, Guatemala el 20% y Colombia. 17.1% de la oferta mundial de plátano (plantain).

Ecuador exporto al mundo solo en el año 2014 un total de 232.641 toneladas, Guatemala 182.279 y Colombia 121.732 toneladas.

Según los datos históricos de la página Trademap, Ecuador supero en el 2014 por 51.362 toneladas más que Guatemala y 110.729 toneladas más que Colombia en el año 2014. (Tardemap, 2015)

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Oferta proyectada

Para proyectar las exportaciones de plátano (plantain) de Ecuador y sus competidores se ha tomado como referencia datos histórico de las exportaciones del año 2012 hasta el 2014 del Banco Central del Ecuador y de la página Trademap, información que se presentó en la tablas anteriores .

Tabla 3.17

Ecuador proyección de la oferta de plátano plantain

Año	Volumen	
2015	258.557	TCPA
2016	287.583	11%
2017	319.868	
2018	355.776	
2019	395.716	
2020	440.139	

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

Tabla 3.18

Proyección de la producción de plátano plantain en miles de toneladas por- Fenaprope -

Año	Volumen	
2015	129.279	TCPA
2016	143.792	11%
2017	159.934	
2018	177.888	
2019	197.858	
2020	220.070	

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Con los datos históricos de la oferta exportable de plátano (plantain) de Ecuador al mundo, se puede determinar que según proyecciones, se incrementara en un 11% anual (dato obtenido usando el método estadístico tasa de crecimiento promedio anual TCPA).

Al igual la oferta de la Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador muestra un incremento de un 11% anual en su oferta proyectada, considerando que -Fenaprope- tiene una participación aproximada de entre el 50% y 60% del monto total que exportar Ecuador al mundo, -Fenaprope- no tendrá problema en ofertar plátano (plantain) en el futuro.

3.1.7 Comercio justo

Con la información obtenida de la oferta y demanda del mercado Norteamericano -Fenaprope- deberá considerar que el aumento de participación en el mercado Norteamericano se puede obtener por oportunidades que brinde el comercio justo.

La afiliación a organismos que promuevan el comercio justo que brinde a -Fenaprope- condiciones equitativas para su desarrollo, son un elemento imprescindible para las comunidades desfavorecidas.

-Fenaprope- puede tomar al comercio justo como una oportunidad comercial con empresas internacionales que consideren que los pequeños productores plataneros deben acceder a oportunidades dignas, para su desarrollo económico y social, mediante la incursión al comercio justo.

El comercio justo valora de forma adecuada tanto el trabajo como los factores sociales y ambientales, es decir compra a productores que pagan sueldos justos (legales) a sus empleados y asociados, así como también sus métodos productivos que respeten el ambiente.

En Ecuador la Coordinadora Ecuatoriana de comercio justo (CECJ), legalmente reconocida por el Ministerio de Agricultura Ganadería, Acuacultura y Pesca -Magap- con acuerdo Ministerial # 534 del 20 de Octubre de 2010, representa a los pequeños productores organizados en diferentes rubros ante instituciones como FLO (Certification Fair Trade Organization) Organización Certificadora del comercio justo. (CECJ, 2015)

La FLO es la más reciente de las organizaciones de coordinación del comercio justo en el ámbito internacional. Entre las principales actividades de FLO se encuentra el manejo de los

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

registros de productores en América Latina e importadores en el mercado Norteamericano, el mejoramiento de la coordinación del trabajo de sus miembros en conjunto con los productores, así como, la comunicación entre ellos. Además, se ocupa, a través de FLO Cert, del proceso de certificación de los productos del comercio justo.

Las oportunidades que puede tener -Fenaprope- mediante la adhesión a la (CECJ) pueden generar relaciones entre productores y consumidores las cuales se basen en la equidad, la asociación, la confianza y el interés compartido, evitando lo más posible los intermediarios y especuladores, lo cual permita al pequeño productor vivir dignamente con toda su familia.

Otro punto importante es el de establecer relaciones y contratos a largo plazo, basados en el respeto mutuo y el respeto de los valores éticos, las condiciones laborales deben ser dignas, sin discriminación por sexo, raza, religión y se condena cualquier tipo de explotación infantil. (CECJ, 2015)

Además de un precio justo estas instituciones buscan:

- Inversiones sociales y ambientales.
- Fortalecer las capacidades de sus miembros para contribuir a mejorar su calidad de vida.
- Crear y desarrollar espacios de incidencia política y diálogo.
- Desarrollar estrategias para mejorar la gestión productiva y diversificación de los mercados, tanto globales como locales.
- Seguridad y bienestar laboral.
- La calidad de los productos.
- Empaque y embalaje deberá cumplir con las normativas del país de destino.

Con la afiliación a entidades que promuevan el comercio justo como la CECJ -Fenaprope- puede acordar con los importadores tratos como, apoyar a los productores con financiación por adelantado de la producción, asesorándoles en la mejora de los productos, con apoyo técnico y de gestión, les permitiría vivir en condiciones dignas y acceder a nuevas oportunidades, inculcando a las tiendas que hacen llegar el producto de comercio justo hasta las manos de los clientes.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Las tiendas pueden comprometerse a realizar una labor de divulgación y sensibilización sobre los principios del comercio justo a los clientes para que ejerzan un consumo responsable. (CLAC, 2014)

Diferencias entre comercio justo y comercio convencional

Tabla 3.19

Características comercio justo y convencional

Variable	Comercio justo	Comercio convencional
-Precio	Justo (igual o más alto que los convencionales)	Determinado por el mercado
-Distribución	Canal corto	Canal largo
-Financiamiento	Costos bajos	Nulo o costo de mercado
-Medio ambiente	Uso sustentable del medio ambiente	Determinado por la legislación nacional
-Condiciones de trabajo	No discriminación salario digno	Determinado por las empresas y requerimientos del país
-Producto	Calidad responsable	Depende de cada organización
-Relaciones comerciales	Largo plazo, monitoreo apoyo técnico	Corto largo plazo no garantizado
-Comunidad	Apoyo e inversiones sustentables	Depende de la organización

Fuente: <http://www.cecjecuador.org.ec/>

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.1.8 Beneficios de eliminar el intermediario

Según información de -Fenaprope-, un intermediario gana un estimado de tres dólares por caja de plátano (plantain), en la siguiente tabla se detalla la cantidad de cajas en un contenedor 40' refrigerado, el peso por caja y el valor que paga un intermediario acogiéndose siempre al precio mínimo oficial de la caja de plátano de 50 libras (Anexo C) en algunos caso muy por debajo del precio establecido. (El Comercio, 2011)

El peso de 1.080 cajas de plátano (plantain) suman 24,54 toneladas en un contenedor de 40'.

Tabla 3.20

Comparación de venta de caja de plátano (plantain)

	Venta USD	
	Intermediario	Directo
1 Caja (plátano)	52lb	50lb
Precio	USD 5,70	USD 8,70
1Cntr (1080 cajas)	USD 6.156	USD 9.396

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

-Fenaprope- por vender a un intermediario deja de percibir aproximadamente USD 3 por caja de 50 libras lo que da un total por contenedor de USD 3.240 de pérdida.

Tabla 3.21

Cantidades históricas de cajas y contenedores vendidos desde el 2012 hasta el 2014 por -Fenaprope- a intermediarios

Año	Fenaprope (Miles de toneladas)	Cntr 40'	N° Cajas
2012	93.956	3.829	4'135.387
2013	103.879	4.233	4'572.139
2014	116.231	4.737	5'115.801

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Utilizando los datos de la tabla anterior, se calcula ingresos aproximados de -Fenaprope- desde el año 2012 hasta el 2014 en millones de dólares.

Tabla 3.22

Comparación de ventas históricas atreves de intermediarios y sin intermediarios

Año	Venta a un Intermediario USD	Venta sin intermediario USD	Diferencia USD
2012	23'571.708	35'977.870	12'406.162
2013	26'061.193	39'777.610	13'716.417
2014	29'160.066	44'507.469	15'347.403

Elaborado Por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

En la tabla anterior se utilizó datos históricos de ingresos de -Fenaprope-, con estos datos se simulo un escenario vendiendo directamente, los cálculos mostraron que -Fenaprope- perdió montos económicos muy altos para la organización.

Según este escenario, los ingresos que puede percibir -Fenaprope- por realzar su actividad comercial sin intermediarios serían muy beneficiosos económicamente se tendría precios fijos y peso justo.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.2 PROPUESTA DE EXPORTACIÓN DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR -FENAPROPE-

Para el proceso de exportación de plátano (plantain) se considerara todas las formalidades necesarias para iniciar un proceso de exportación como normas de calidad del producto, sanitarias, requisitos previos nacionales. (Anexo D)

Con la información obtenida se pudo establecer un precio de exportación estimado, además se pudo determinar los procesos necesarios para llevar a cabo la exportación de plátano (plantain) al mercado Norteamericano, obteniendo una información más detallada bajo el Incoterm FCA. (Anexo E)

Para exportar de -Fenaprope- a Estados Unidos de América, se recomienda la entrada por el Puerto Dante B. Fascell de Miami-Dade, puerto situado el estado de Florida sobre la Bahía Biscayne, que es una de las más importantes puertas de entrada de mercancías de todas las Américas. (Portbooker, 2008)

Para la entrada a Canadá se recomienda el puerto de Vancouver, por ser el más grande y concurrido de Canadá. Estratégicamente muy usado en el comercio internacional por países de la Cuenca del Pacifico. (Portmetrovancover, 2015)

3.2.1.1 Pro-forma de exportación

La cotización es un documento en el cual se establecen los derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador con la finalidad de evitar riesgos en una operación comercial.

Es importante dar a conocer las características del producto, peso, medidas, materiales, calidad.

3.2.1.2 Formato de pago de la exportación

En el proyecto de exportación de la Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador -Fenaprope- se establece la forma de pago de contado dando todas las garantías que requiera el exportador y el importador.

Por ser el mecanismo más seguro en el comercio internacional, al minimizar el riesgo en el cobro.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.2.1.3 Producto y embalaje

El producto debe contemplar todas las normas de calidad referentes a peso y tamaño, el embalaje que se use será el más apropiado para preservar el producto de exportación.

3.2.2 Logística de exportación

Las actividades logísticas que debe realizar -Fenaprope- servirán para el enlace entre la producción y los mercados separados por tiempo y distancia.

3.2.2.1 Centros de acopio

La importancia de -Fenaprope- de disponer de centros de acopio que cumplan la función de reunir la producción de pequeños productores permitirá que puedan competir en cantidad y calidad en los mercados internacionales.

Estos centros de acopio se construirán con un aporte del gobierno nacional, con el propósito de incentivar el cambio de la matriz productiva, los centros contarán con áreas de recepción para vehículos que transportan el plátano, piscinas para el lavado, rodillos, macro-bodegas para insumos como cartones, cuartos fríos con, vestidores y baños, comedores, oficinas, parqueaderos y una distribución ecológica el monto que recibirá -Fenaprope- será de USD 1'000.1000. (Magap, 2014)

3.2.2.2 Recepción, selección y tratamiento del plátano

En el área de recepción la fruta que proviene desde las plantaciones para su inspección, se clasificara, de acuerdo las normas de calidad del plátano para su empaque.

3.2.3 Control de calidad

Los plátanos para que estén aptos para su exportación deben tener las siguientes características.

- a) Estar enteros.
- b) Tener consistencia firme
- c) Tener aspecto fresco (lavados).
- d) Ser sanos, excluyendo todo producto afectado por plagas, pudrición o que esté alterado de tal forma que lo haga impropio para consumo humano.
- e) Estar limpios, (tierra, manchas o residuos de materia orgánica).

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

f) Estar libres de olores diferentes o extraños.

h) Presentar un desarrollo y condición que les permita soportar el transporte hasta su destino. (Fenaprope, 2015)

3.2.2.4 Procesos de desmane

Consiste en el desprendimiento de los dedos del racimo de plátano sin dañarlos (con un cuchillo curvo muy filoso, de arriba hacia abajo) procurando dejar un pedúnculo y a su vez realizando una selección previa basada en la apariencia visual, apreciando defectos como: Punta de cigarro, mancha roja, cicatrices, quema de sol, longitudes menores del dedo, dedos delgados y gruesos (visual), cuello roto, fruta quebrada, magullada, deformidades u otro.

3.2.2.5 Proceso de lavado

En los recipientes plásticos o piscinas donde se colocan los dedos con el propósito de coagular el látex y reducir la mancha sobre la cáscara, además para remover el polvo y suciedades, para este tratamiento se pueden usar distintos productos desinfectantes o detergentes que ayuden a este propósito. (IICA, 2006)

Ilustración 3.2

Plátano lavado en piscinas previo a su exportación



Fuente: (Fenaprope, 2014)

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.2.3.1 Empaque

El plátano se exporta en cajas de cartón corrugado totalmente telescópico de dos piezas.

- Con base doble.
- La caja deberá soportar 22 kilos.
- El tamaño de la caja es de 20x51x34 cm. de dimensiones.

Ilustración 3.3

Plátano embalado en una caja listo para ser transportado



Fuente: (Fenaprope, 2014)

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

La distribución de la fruta en la caja debe realizarse de manera que no se dañen los frutos, se estima que una caja de cartón de exportación de plátano de 50 lbs contiene entre 50 a 67 dedos de plátano y un contenedor de 40 pies (refrigerado) aproximadamente 1080 cajas distribuidas en 20 pallets con 54 cajas de 50 libras (22 kilos). (IICA, 2006)

Ilustración 3.4

Cajas de plátano paletizado y sunchado en un contenedor listos para su exportación



Fuente: Fenaprope

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.2.4 CUBICACIÓN, TRANSPORTE Y ENVIÓ

3.2.4.1 Inspección Antinarcoóticos

De acuerdo al Artículo 102 de la Ley de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas menciona que, la Policía Nacional a través de sus departamentos técnicos especializados, tendrá a su cargo el control e investigación de los delitos tipificados en la Ley, así como el descubrimiento y detención de los infractores. (Consep, 2014)

3.2.4.2 Etapa de pre – embarque

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del canal de aforo automático, la autorización de salida, entendiéndose con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del canal de aforo documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades.

En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del canal de aforo físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada. (Pro-Ecuador, 2014)

3.2.4.3 Etapa de post – embarque

Cuando se realiza los pasos anteriores se presenta la DAE definitiva, en un plazo no mayor a 30 días hábiles posteriores al embarque de las mercancías. Previo al envío electrónico de la DAE definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El sistema ECUAPASS validará la información de la DAE contra la del manifiesto de carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el número de refrendo de la DAE. Numerada la DAE, el exportador o el agente de aduana deberán presentarla ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

cual salió la mercancía junto con los documentos que acompañan a la misma. Este trámite requiere los siguientes documentos:

- Copia de la factura comercial
- Copia de la lista de empaque
- Copia del certificado de origen
- Copias no negociables del documento de transporte marítimo - bill of lading (B/L)

(Pro-Ecuador, 2013)

3.2.4.4 Transporte interno

La Federación de plataneros del Ecuador -Fenaprope- es la organización productora de plátano que se encuentra ubicada en la ciudad del El Carmen Provincia de Manabí por esta razón se requiere transporte interno terrestre en un contenedor para hacer llegar el producto hasta el puerto de salida en Guayaquil para su exportación.(Fenaprope, 2015)

Tabla 3.23

Costo estimado de un tráiler remolcador de contenedores de la ciudad del El Carmen hasta el puerto de Guayaquil por transporte interno

Detalle	Costo flete interno
Transporte interno	600
Total	600

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.2.4.5 Cubicación

Un contenedor de 40 pies tiene la capacidad de albergar 20 pallets, los pallets llevan 50 cajas de 50 libras dando un total de 1080 cajas. El contenedor refrigerado es una forma especializada de transporte de frutas y hortalizas.

Debido a las características de la carga que requiere ser aislada de factores externos que afecten la fruta madurándola o pudriéndola antes de llegar a su destino, se debe transportar en un contenedor refrigerado de 40 pies.

Estos contenedores de transporte son normalmente utilizados para el transporte de carga que requiere condiciones de temperatura controlada.

Cada contenedor está constituido con materiales térmicos y puede contar con ductos especiales para la circulación del aire. Las dimensiones estándares del contenedor de 40 pies refrigerado son. (Maerskline, s.f)

Tabla 3.24

Dimensiones de un contenedor de 40 pies refrigerado

Dimensiones	Ancho	Largo	Alto	Volumen	Carga	Tara
Exterior	2,44 m	12,19 m	2,59 m			
Interior	2,29 m	11,57 m	2,25 m	58,4 m ³	26 Tn	4,48 Tn
Puerta	2,29 m	-	2,27 m			

Fuente: (Maerskline, s.f)

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Descripción: Pueden mantener temperaturas interiores constantes en un rango que va desde -20 C° a +20 C°, para la carga refrigerada o congelada.

Ilustración 3.5

Contenedor de 40 pies refrigerado



Fuente: (Costa Rica Carriers, s.f)

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.2.5 COSTOS DE EXPORTACIÓN EN EL PAÍS DE ORIGEN

El término seleccionado como se señaló anteriormente es el incoterm FCA, se procede a estructurar la gestión de exportación de plátano (plantain) determinando los costos estimados de acuerdo a las tarifas expuestas por empresas que brindan servicios de comercio exterior.

La empresa CONTECON, se encuentra en el puerto de Guayaquil la cual ofrece los servicios a continuación detallados.

3.2.5.1 Manipuleo bodega del exportador

Una vez que la carga es paletizada, debe ser trasladada al contenedor, para esta operación es necesario contratar el servicio de estibadores y sunchadores.

Estos valores fueron obtenidos mediante pregunta personal, no existen empresas que ofrecen este servicio, este trabajo se lo solicita a obreros que se contrata de forma empírica en la ciudad del El Carmen.

Tabla 3.25

Detalle de los costos estimados de estiba y sunchado

Detalle	Valor unitario
4 Estibadores	20
2 Sunchadores	20
Total	120

Fuente: (Investigación propia)

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.2.5.2 Almacenaje

No se contempla usar almacenaje, pero como dato de referencia detallamos los costos.

Tabla 3.26

Detalle	USD
Almacenaje especial por Cntrs.	39,1
subtotal	39,10
12% IVA	4,69
Total	43,79

Fuente: (Contecon, 2015)

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

3.2.5.3 Manipuleo de embarque

Tabla 3.27

Respecto a los costos de manipuleo, Contecon maneja las siguientes tarifas.

Detalle	USD
Porteo de contenedores (Cntrs)	39,10
Recepción de Cntrs	33,31
Despacho de Cntrs	38,31
Servicio de testeo de Cntrs (Grúa del buque)	381,73
subtotal	492,45
12% IVA	59,094
Total	551,54

Fuente: (Contecon, 2015)

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

3.2.5.4 Agente de Aduana

En las operaciones aduaneras será necesario contar con los servicios de un agente de aduanas, quien se encargará de la emisión de la orden de embarque, inspección con antinarcóticos, liquidación de exportación y demás trámites que se deban gestionar trámite de exportación.

Las tarifa de un agente de adunas se establece como mínimo el 60% de un salario básico unificado. (Senae, 2012)

Tabla 3.28

Honorarios de 1 agente aduanero

Detalle	USD
Servicios de agente de aduanas	218,4
Total	218,4

Fuente: (Senae, 2012)

Elaborador por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

3.3 Proforma de exportación

En la siguiente tabla proforma se estima los costos que -Fenaprope- deberá incurrir si elimina al intermediario local, se estima que el precio que recibirían los productores en verano por vender una caja de plátano (plantain) sería de USD 8,70 y de USD 7 en invierno.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Tabla 3.29

Matriz de costos estimados en miles de dólares USD de un contenedor de 40 pies con capacidad para 1080 cajas de plátano plantain al mercado Norteamericano

Costos estimados USD	Estados Unidos		Canadá	
	Verano	Invierno	Verano	Invierno
Precio de 1080 cajas (bodega)	9.396	8.316	9.396	8.316
Costo de Pallets (20)	300	300	300	300
Carga , estiba y ensanchamiento	120	120	120	120
Documentos certificado de origen	10	10	10	10
EXW	9.826	8.746	9.826	8.746
Transporte interno Bodega / (Gye)	600	600	600	600
Porteo	39,1	39,1	39,1	39,1
Recepción de contenedores (Gye)	33,31	33,31	33,31	33,31
Agente afianzado	218,4	218,4	218,4	218,4
FAS	10716,81	9636,81	10716,81	9636,81
Cargue, estiba manipuleo en el muelle	120	120	120	120
Documentos, certificados (B/L)	38,31	38,31	38,31	38,31
FCA	10.875,12	9.795,12	10.875,12	9.795,12
Precio unitario (caja de plátano) FCA	10,1	9,1	10,1	9,1
Precio libra de plátano en preció FCA	0,20	0,18	0,20	0,18
Flete Internacional	4.426	4.426	4.012	4.012
seguro de transporte	151,54	141,82	151,49	141,77
CIF	15.452,66	14.362,94	15.038,61	13.948,89
Precio unitario (caja de plátano) CIF	14,31	13,30	13,92	12,92
Precio libra de plátano en preció CIF	0,29	0,27	0,28	0,26

Elaborado por: Darly Alfredo Alcivar Jaramillo

Los datos utilizados para realizar la proforma anterior, es información expuesta por CONTECON, con sus tarifas de referencia se pudo estimar los costos de exportación de -Fenaprope-.

Con la eliminación del intermediario y gestionando directamente la exportación se puede ofrecer una caja de plátano (plantain) precio FCA entre USD 9 y USD 11, valor que cubre toda la adecuación del producto, dando mayor rédito económico al productor, este precio simulado

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

refleja los USD 3 que se estima, gana el intermediario, además el precio puede ser mejorado negociando con importadores directos, esto eliminaría la especulación con el precio y el peso.

-Fenaprope- podría ofrecer precios de acuerdo a la tendencia internacional y dejando de perder dinero por causa de los intermediarios que manejan la comercialización de plátano (plantain) de acuerdo a sus intereses económicos.

Si bien la negociación es en termino en FCA, se expone un precio CIF entre USD 14 y USD 16 por caja de plátano (plantain), este dato de referencia se lo compara con el precio de Estados Unidos que es de USD 24 y USD 25 (Ver Tabla 3.4), y Canadá es alrededor de USD 23 y USD 24 (Ver tabla 3.5), este análisis muestra a Ecuador con un precio mucho más competitivo que el de Guatemala y Colombia además registra un arancel 0% lo que no incrementa su precio en el mercado Norteamericano.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

4.1 CONCLUSIONES

- En el presente estudio se pudo conocer que cerca de 300 intermediarios compran plátano barraganete (plantain) a productores de la zona de El Carmen Provincia de Manabí, quienes especulan con el peso y precio por caja de plátano entre USD 2 y 3 perjudicado al productor platanero en sus ingresos.
- Se pudo establecer que la partida arancelaria (08.03 Bananas, incluidos los plátanos <plantains> frescos o secos) a partir del año 2012 individualiza, plátano (plantain) con la sub-partida 0803.10 y Banano (cavendish valery) con la sub-partida 0803.90 consecuencia de la quinta enmienda del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), esto es aprobado como resultado de la propuesta FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura), con el objetivo de preservar la seguridad alimentaria mundial, además de brindar información comercial más detallada.
- Se pudo verificar que en el año 2014, Ecuador exportó al mundo 232.461 toneladas, Guatemala 182.279 toneladas y Colombia 121.732 toneladas de plátano barraganete. Estos datos históricos determinan que la producción de Ecuador representa el 30% de la oferta mundial, Guatemala el 20% y Colombia el 17%, según datos consultados en las estadísticas del Banco Central del Ecuador y el sitio especializado Trademap.
- Se pudo conocer que el consumo de plátano (plantain) en el mercado Norteamericano, está destinado a los más de 51 millones de población latina que vive en Estados Unidos, así como de los más de 400 mil latinos que viven en Canadá. Esta población consume este producto en su dieta diaria y también en platos de restaurantes que ofrecen comida hispana.
- Según datos históricos del mercado Norteamericano, México no importa plátano (plantain) de Ecuador. Estados Unidos en el 2014 importó 311.732 toneladas de plátano (plantain), que significó un crecimiento promedio anual del 3% en su demanda respecto al periodo anterior.
- Canadá importó 16.039 toneladas con un 6% de crecimiento promedio anual respecto al periodo anterior, lo que prevé que el mercado Norteamericano tendrá un crecimiento

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

favorable para el plátano (plantain). Por otra parte, se identificó que las exportaciones de Ecuador cubren el 41% de la demanda del mercado de plátano barraganete en Estados Unidos y del 21% en Canadá, de acuerdo a los datos obtenidos de las estadísticas del Banco Central del Ecuador y la página Trademap.

- Se identificó que el área de mayor cultivo de plátano barraganete (plantain), está en la zona de El Carmen Provincia de Manabí, provincia en la que se considerada una de las principales actividades económicas. Estimándose que en esta zona existen aproximadamente 60.000 hectáreas de plátano.
- Un aspecto favorable para el plátano (plantain) de Ecuador es el clima apto para este tipo de cultivo durante todo el año, mientras que Guatemala y Colombia por variaciones climáticas, padecen lluvias excesivas, sequías prolongadas y ventarrones que afectan sus plantaciones, perjudicando su producción e incrementando sus costos.
- Se pudo precisar que la partida arancelaria de plátano (plantain), registra arancel 0%, además no necesita licencias previas para acceder al del mercado Norteamericano.
- Se pudo conocer que -Fenaprope- recibirá por parte del gobierno nacional USD 1'000.000 con el propósito de incentivar el cambio de la matriz productiva, este aporte servirá para construir 5 centros de acopio, los mismos que dispondrán de oficinas cuartos fríos y áreas de carga.
- Se pudo determinar que en la actualidad -Fenaprope- dispone de un presupuesto de USD 50.000 anuales financiado del aporte de 0,01 centavos por caja que realizan los socios, esto sirve para financiar asesorías seminarios y sueldos administrativos.
- Se identificó que la caja de plátano (plantain) en la actualidad se paga a USD 5,70 esto representa USD 6.156 por contenedor vendido a un intermediario. En cambio, por la venta directa en las instalaciones de -Fenaprope- se obtendría un precio aproximado de USD 8,70 que equivale un total de USD 9.396 por contenedor, es decir USD 3.240 más por contenedor, lo que representaría un aumento del 30% en los ingresos de los socios de -Fenaprope-.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

- Se estima que -Fenaprope- para cubrir el flete interno de cada contenedor y demás gastos administrativos necesitaría USD 1,40 más por caja de plátano (plantain) lo que daría un precio de exportación en termino FCA de USD 10,10.
- Con los datos obtenidos en el presente trabajo el precio por caja de plátano sin intermediario podría mantenerse o incrementarse, según las negociaciones que realice -Fenaprope- con los clientes internacionales. En consecuencia, mayores ingresos para los socios de -Fenaprope- permitiría incrementar el aporte económico de 0,01 centavos a 0,03 centavos, por caja de plátano. Así el presupuesto de -Fenaprope- sería de USD 150.000 anuales, lo que permitiría desarrollar una nueva estructura de costos administrativos y logísticos que permitirían la venta directa; obviando la intervención de intermediarios.
- En conclusión se pudo determinar que sería rentable para -Fenaprope- exportar directamente al mercado Norteamericano, esto generaría que el sector platanero crezca en términos económicos, esto como resultado de negociaciones directas y precios justos para los productores de plátano barraganete (plantain) de la zona de El Carmen.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

4.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda a -Fenaprope- insistir en sus esfuerzos de asociatividad a fin de negociar directamente con importadores permitiendo acuerdos favorables respecto a peso y precios.
- Es indispensable que -Fenaprope- oriente esfuerzos en capacitaciones a socios, en temas agrícolas y administrativos, con el propósito de hacer compatibles las estrategias de desarrollo económico y social de -Fenaprope-.
- Es esencial que -Fenaprope- construya centros de acopio en lugares estratégicos facilitando el acceso de vehículos con contenedores, esto permitiría tener la fruta a tiempo y en buen estado.
- Es preciso que -Fenaprope- genere rentabilidad social con mayor participación de los productores, además crear empleos permanentes en las diferentes zonas de producción de plátano barraganete (plantain).
- Se sugiere a -Fenaprope- disponer de personal capacitado en temas de aduanas y comercio exterior, a fin de ser eficientes al entregar contenedores y documentación para la exportación.
- Es imprescindible que -Fenaprope- analice cambios del mercado Norteamericano mediante contacto permanente, con clientes internacionales, además deberá mantener registros estadísticos actualizados de producción y ventas para toma de decisiones.
- Se deberá crear un sistema de recolección de información, que permita a -Fenaprope- monitorear y evaluar el desarrollo agrícola y económico de sus socios.
- Se recomienda a -Fenaprope- crear una cultura de calidad entre sus socios considerando el trato con calidad de la fruta, necesario para que llegue a destino en buen estado.
- Es indispensable que -Fenaprope- tenga una marca reconocida en el mercado Norteamericano, y poder explotar la etnicidad del consumo de plátano barraganete (plantain), aprovechando la preferencia de los latinos por productos de su país.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

- Se sugiere a -Fenaprope- brindar seminarios de educación ambiental a sus socios, mecanismo que servirá para concientizar sobre el aumento de insumos químicos en sus plantaciones.
- Para la negociación con clientes internacionales, se recomienda a -Fenaprope- realizarla en término incoterm FCA, debido a que -Fenaprope- entregaría los contenedores en el puerto a la consolidadora de carga listos para la exportación, en este punto los riesgos pasan al importador, además el flete internacional va por cuenta del comprador.
- El sector platanero en Ecuador ha obtenido grandes resultados en la producción utilizando fungicidas y abonos químicos, se recomienda a -Fenaprope- el uso de abonos y fungicidas orgánicos, permitiendo aprovechar la preferencia de productos orgánicos por vendedores y consumidores internacionales.
- Finalmente se recomienda a -Fenaprope- disponer de mecanismos que ayuden a verificar que los trabajadores de sus socios ofrezcan tratos y salarios dignos en sus fincas, clientes internacionales alineados con principios de comercio justo, priorizan organizaciones que respetan sus trabajadores, medio ambiente, además de no realizar explotación infantil.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Bibliografía

- Agrodenas. (2006). *Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural*. Recuperado el 2015 de 08 de 2015, de <http://www.asohofrucol.com.co/archivos/Cadenas/platano.pdf>.
- Banco Central del Ecuador . (2015). *Precio Minimo*. Recuperado el 08 de 06 de 2015, de http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/comercio/consPreciosMinimos1.jsp?partida=803001100.
- Benassia, M. (2009). *Introducción a la investigación de mercados*. Mexico: Isbn.
- Canada Customs Act. (2014). *Canada Customs Act*. Recuperado el 10 de 08 de 2015, de <http://laws.justice.gc.ca/PDF/Statute/C/C-52.6.pdf>.
- Canadian living. (s.f). *Health nutrition*. Recuperado el 10 de 08 de 2015, de http://translate.google.com.ec/translate?hl=es-419&sl=en&u=http://www.canadianliving.com/health/nutrition/get_your_5_10_a_day_bananas_and_plantains.php&prev=search.
- Cbsa. (2014). *Canada Border Services Agency*. Recuperado el 10 de 08 de 2015, de <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d19/d19-1-1-eng.html>.
- CECJ. (2015). *Coordinadora de Comercio Justo Ecuatoriana*. Recuperado el 20 de 08 de 2015, de <http://www.cecjecuador.org.ec/>.
- CLAC. (2014). *Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo (CLAC)* . Recuperado el 19 de 08 de 2015, de <http://www.clac-comerciojusto.org/ulcj/comercio-justo/principios/>.
- Club Ensayos. (2011). *Metodo Tasa De Crecimiento Promedio Anual*. Recuperado el 19 de 08 de 2015, de <https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Metodo-Tasa-De-Crecimiento-Promedio-Anual-E-Interes/1530335.html>.
- CoinMill.com. (2015). *El Convertidor de Divisas*. Recuperado el 19 de 08 de 2015, de http://es.coinmill.com/GTQ_USD.html#GTQ=50.
- Comex. (2015). *CONSULTA DE COSTOS DE FLETES* . Recuperado el 01 de 06 de 2015, de <http://logistica.com.ec/calcula/>.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Consep. (2014). *LEY DE SUSTANCIAS ESTUPEFACIENTES Y PSICOTROPICAS*. Recuperado el 06 de 06 de 2015, de http://www.consep.gob.ec/ley_transparencia/2014/2-informacion-legal/normas-de-creacion/ley_creacion.pdf.

Contecon. (2015). *TARIFAS GENERALES CONTECON GUAYAQUIL S.A. (CGSA)*. Recuperado el 03 de 06 de 2015, de http://www.cgsa.com.ec/Files/ZonaDescarga/ServiciosTarifas/Tarifas_Generales_Contecon_Ajuste_inflac-2015.pdf.

COPCI. (2010). *Codigo organico de la produccion, comercio e inversiones*. Quito.

COPCI. (29 de 12 de 2010). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES*. Recuperado el 29 de 05 de 2015, de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversi%C3%B3n.pdf>.

Corabastos . (2015). *Central de Abastos*. Recuperado el 19 de 08 de 2015, de http://www.corabastos.com.co/sitio/index.php?option=com_content&view=article&id=471&Itemid=261.

Costa Rica Carriers. (s.f). *Costa Rica Carriers logistica especializada*. Recuperado el 22 de 04 de 2015, de http://www.costacicarriers.co.cr/tabla_contenedores.html.

Datosmacro. (s.f). *Estados Unidos*. Recuperado el 24 de 03 de 2015, de <http://www.datosmacro.com/paises/usa>.

Datosmacro.com. (2014). *Expasion*. Recuperado el 19 de 08 de 2015, de <http://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/canada>.

deGuate.com. (2015). *Producción de Plátano en Guatemala*. Recuperado el 19 de 08 de 2015, de http://www.deguate.com/artman/publish/produccion-guatemala/produccion-de-platano-en-guatemala.shtml#.VdSdkbJ_Okr.

Eat Intuition Restaurant. (04 de 02 de 2013). *Bananes plantains-plátanos-plantains*. Recuperado el 19 de 08 de 2015, de <http://eatintuition.com/2013/04/02/bananes-plantains-platanos-plantains/>.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

El Comercio. (2011). *Tres tipos de plátano se cosechan*. Recuperado el 21 de 08 de 2015, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/tres-tipos-de-platano-se.html>.

Guerrero, M. (2010). *Guía técnica del cultivo de plátano*. Impresos Múltiples.

IICA. (12 de 2006). *Guía Práctica de Exportación del PLATANO a los Estados Unidos*. Recuperado el 22 de 04 de 2015, de <http://www.bio-nica.info/biblioteca/IICA2006Platano.pdf>.

IICA. (12 de 2006). *Guía práctica para la exportación a EE.UU.* Recuperado el 17 de 04 de 2015, de <http://www.bio-nica.info/biblioteca/IICA2006Platano.pdf>.

Index Mundi. (2015). *Plátanos Precio Mensual - Dólares americanos* . Recuperado el 04 de 06 de 2015, de <http://www.indexmundi.com/es/precios-de-mercado/?mercancia=platanos>.

Infoagro. (s.f). *Fruticultura subtropical*. Recuperado el 19 de 08 de 2015, de http://www.infoagro.com/frutas/frutas_tropicales/platano2.htm.

Jeproll. (2009). *Platanos de Ecuador* . Recuperado el 13 de 04 de 2015, de <http://www.jeproll.com/platanos-ecuatorianos.php>.

Maerskline. (s.f). *Reefer Cargo*. Recuperado el 22 de 04 de 2015, de <http://www.maerskline.com/es-ve/shipping-services/about-reefer-cargo/about-reefer-cargo/overview>.

Maga. (2014). *Ministerio de agricultura ganaderia y alimentacion* . Recuperado el 19 de 08 de 2015, de <http://web.maga.gob.gt/download/Informe24-30-enero-2014-s.pdf>.

Magap. (10 de 11 de 2014). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Recuperado el 26 de 08 de 2015, de <http://www.agricultura.gob.ec/magap-construira-centros-de-acopio-para-exportar-platano-desde-manabi/>.

Magap. (s.f.). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Recuperado el 11 de 03 de 2015, de <http://www.agricultura.gob.ec/el-ministerio/>.

Mipro. (s.f.). *Ministerio de industria y productividad*. Recuperado el 11 de Marzo de 2015, de <http://www.industrias.gob.ec/el-ministerio/>.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

OANDA. (2015). *Convertidor de divisas*. Recuperado el 19 de 08 de 2015, de <http://www.oanda.com/lang/es/currency/convert/>.

Portbooker. (2008). Recuperado el 1 de 05 de 2015, de <http://www.portbooker.com/es/puertos/informacion/+Dante+B.+Fascell+Port+of+Miami>.

Portmetrovancover. (2015). *PUERTO DE VANCOUVER, CANADA*. Recuperado el 29 de 05 de 2015, de <http://translate.google.com.ec/translate?hl=es-419&sl=en&u=http://www.portmetrovancover.com/&prev=search>.

Pro-Ecuador . (2014). *Exportadores conectando u negocio con el mundo* . Recuperado el 29 de 07 de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/fca-franco-porteador/>.

Pro-Ecuador. (2012). *QUINTA ENMIENDA AL SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE*. Recuperado el 30 de 06 de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/QUINTA-ENMIENDA-SA.pdf>.

Pro-Ecuador. (10 de 2013). *Guia del exportador*. Recuperado el 02 de 06 de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>.

Pro-Ecuador. (10 de 2013). *Guia del exportador*. Recuperado el 02 de 06 de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/GuiaExportador.pdf>.

Pro-Ecuador. (05 de 2014). *Guia comercial de Ecuador*. Recuperado el 06 de 06 de 2015, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/05/PROEC_GC2014_ECUADOR1.pdf.

Pro-Ecuador. (2014). *Tramitacion de las exportaciones*. Recuperado el 07 de 06 de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>.

Pro-Ecuador. (s.f). *Requisitos para la Emisión de Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE)*. Recuperado el 2015 de 08 de 21, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/requisitos-para-la-emision-de-certificado-fitosanitario-de-exportacion-cfe/>.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Revista Lideres. (2013). *La exportación de plátanos y yucas es el origen y la mayor estrategia de esta compañía*. Recuperado el 31 de 05 de 2015, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/exportacion-platanos-yucas-origen-mayor.html>.

Senae. (2011). *Servicio nacional de adunas del Ecuador*. Recuperado el 11 de 03 de 2015, de <http://www.aduana.gob.ec/index.action>.

Senae. (2012). *Boletines aduaneros* . Recuperado el 03 de 06 de 2015, de http://www.aduana.gob.ec/contents/nov/news_letters_view.jsp?pg=1&anio=2012&codigo=142.

Senae. (12 de 2012). *SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR*. Recuperado el 31 de 03 de 2015, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action.

Senae. (12 de 2012). *Servicio Nacional de Adunas del Ecuador* . Recuperado el 05 de 29 de 2015, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action.

SRI. (2012). *Servicio de rentas internas*. Recuperado el 12 de 02 de 2015, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67;jsessionid=CRtWqFBweykpsW6Zm9TdWp9d>.

U.S. Department of Agriculture (USDA). (2012). *Fresh Fruits and Vegetables Manual* . Recuperado el 19 de 08 de 2015, de http://www.aphis.usda.gov/import_export/plants/manuals/ports/downloads/fv.pdf.

USDA. (2015). *United States Department of Agriculture* . Recuperado el 31 de 05 de 2015, de <https://www.marketnews.usda.gov/mnp/fv-report-top-filters?locName=&commAbr=PLAN&commName=PLANTAINS&className=FRUITS&rowDisplayMax=25&startIndex=1&navClass=FRUITS&navType=byComm&repType=termPriceDaily&type=termPrice>.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

ANEXOS

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

(Anexo A)

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS

La presente encuestas es con fines académicos lea con atención las preguntas y encierra en un círculo su respuesta Si o No, argumentando su respuesta si es necesario.

1.- ¿Considera usted que exportar incrementara sus costos de producción?

Si

No

¿Qué costos?

2.- ¿Tiene usted algún tipo de conocimientos en procesos de exportación o términos de comercio exterior?

Si

No

¿Cuáles?

3.- ¿Cree usted que el proceso de comercializar su plátano sin intermediarios le generaría problemas. ?

Si

No

¿Porque?.....

4.- ¿Cree que el precio oficial de la caja plátano es rentable en la actualidad?

Si

No

¿Qué precio es?.....

5.- ¿Respeta el intermediario el peso oficial de la caja de plátano de 50 libras?

Si

No

¿Cuál es el peso oficial?.....

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

(Anexo B-1)

Harmonized Tariff Schedule of the United States (2014) (Rev. 1)

Annotated for Statistical Reporting Purposes

II
84

Heading/ Subheading	Stat/ Suf- fix	Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				1		2
				General	Special	
0803		Bananas and plantains, fresh or dried:				
0803.10		Plantains:				
0803.10.10	00	Fresh.....	kg.....	Free		Free
0803.10.20	00	Dried.....	kg.....	1.4%	Free (A,AU,BH,CA, CL,CO,E,IL,JO, KR,MA,MX,OM,P, PA,PE,SG)	35%
0803.90.00		Other.....		Free		Free
	25	Certified Organic.....	kg			
	35	Other:				
	45	Fresh.....	kg			
		Dried.....	kg			
0804		Dates, figs, pineapples, avocados, guavas, mangoes and mangosteens, fresh or dried:				
0804.10		Dates:				
		Whole, with or without pits:				
0804.10.20	00	Packed in units weighing (with the immediate container, if any) not more than 4.6 kg.....	kg.....	13.2¢/kg	Free (A+,AU,BH, CA,CL,CO,D,E, IL,JO,MA,MX, P,PA,PE,SG) 5.2¢/kg (KR) 13.2¢/kg (OM)	16.5¢/kg

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

(Anexo B-2)

I	0802.70.00 00	-Kola nuts (Cola spp.)	KGM	Free	COCT, LDCT, GPT, UST, MT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT, HNT, KRT: Free
I	0802.80.00 00	-Areca nuts	KGM	Free	COCT, LDCT, GPT, UST, MT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT, HNT, KRT: Free
I	0802.90.00	-Other		Free	COCT, LDCT, GPT, UST, MT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT, HNT, KRT: Free
		- - - - -Pecans:			
	11	- - - - -In shell.....	KGM		
	12	- - - - -Shelled.....	KGM		
		- - - - -Other:			
	91	- - - - -In shell.....	KGM		
	92	- - - - -Shelled.....	KGM		
	08.03	Bananas, including plantains, fresh or dried.			
I	0803.10.00 00	-Plantains	KGM	Free	COCT, LDCT, GPT, UST, MT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT, HNT, KRT: Free
I	0803.90.00	-Other		Free	COCT, LDCT, GPT, UST, MT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT, HNT, KRT: Free
		- - - - -Fresh:			
	11	- - - - -Certified organic.....	KGM		
	12	- - - - -Not certified organic.....	KGM		
	20	- - - - -Dried.....	KGM		
	08.04	Dates, figs, pineapples, avocados, guavas, mangoes and mangosteens, fresh or dried.			
I	0804.10.00	-Dates		Free	COCT, LDCT, GPT, UST, MT, CT, CRT, IT, PT, COLT, JT, PAT, HNT, KRT: Free
	10	- - - - -Fresh.....	KGM		
	20	- - - - -Dried.....	KGM		

Fuente: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2015/01-99/01-99-t2015-eng.pdf>

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

(Anexo C)

Precio mínimo referencial de plátano Banco Central del Ecuador

Precios Mínimos		
	De la Partida: 0803001100	
Nombre	Precios Mínimos Embalaje	
BANANO - 22XU-115KDP PLAT. 50 LBS.		
BANANO - 115 KDP PLATANO 50 LBS.	5.70	CAJAS (UNIDAD JUNAC)
BANANO - 115KDP PLATANO 50 LBS. CONO SUR		

Fuente: (Banco Central del Ecuador , 2015)

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

(Anexo D)

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio, parte activa del que hacer nacional e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico. (Senae, 2011)

Art. 212 El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una persona jurídica de derecho público, de ida, con autonomía técnica, administrativa, financiera y presupuestaria, domiciliada en la ciudad en competencia en todo el territorio nacional. Es un organismo al que se le atribuye en virtud de este Código, las competencias técnico-administrativas, necesarias para llevar adelante la planificación y ejecución de la política aduanera del país y para ejercer, en forma reglada, las arias de determinación, de resolución, de sanción y reglamentaria en materia aduanera, de conformidad con este Código y sus reglamentos. (COPCI, 2010)

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP)

Es la institución rectora del multisector, para regular, normar, facilitar, controlar, y evaluar la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país; promoviendo acciones que permitan el desarrollo rural y propicien el crecimiento sostenible de la producción y productividad del sector impulsando al desarrollo de productores, en particular representados por La agricultura familiar campesina, manteniendo el incentivo a las actividades productivas en general. (Magap, s.f.)

Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

Impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo. (Mipro, s.f.).Es la entidad que genera los certificados de origen para los productos exportados.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Art. 84. Se entenderá por normas de origen los parámetros técnicos establecidos con el objeto de determinar el territorio aduanero o región de origen de un producto. El origen de la mercancía podrá ser nacional, si se considera un solo país, o regional, si se considera a más de un país.

Las mercancías podrán estar sujetas al cumplimiento de normas de origen para efectos de beneficiarse de preferencias arancelarias, contingentes, regímenes especiales aduaneros, y para otras medidas comerciales específicas donde se requiera determinar el origen de un producto. (COPCI, 2010)

Servicio de Rentas Internas (SRI)

El Servicio de Rentas Internas busca ser una organización sustentada en los principios de justicia, Equidad y absoluta neutralidad política, fundamentales para su relación con el contribuyente, pero también con quienes aspiran, en ejercicio de su legítimo derecho, a ocupar una posición en la entidad.

Estos principios asignan imparcialidad a la Administración Tributaria e independencia para definir sus políticas y estrategias de gestión y han permitido se maneje con equilibrio, transparencia y firmeza en la toma de decisiones. Guiarse bajo estos principios, le garantiza la aplicación confiable y transparente de las políticas y legislación tributaria. (SRI, 2012)

Requisitos para ser un exportador

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

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. (Senae, 2012)

Aplicación de Régimen Aduanero de Exportación

Para la exportación de plátano de la Federación se usara el régimen aduanero exportación definitiva. Art. 154.- Exportación definitiva.- Es el régimen aduanero que permite la salida

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.

(COPCI., 2010)

Registro de exportador

Las exportaciones pueden realizar ecuatorianos y extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas, siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en la Página del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).
(Pro-Ecuador, 2014)
- Todas las exportaciones deben presentar una Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarla según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones.
(Pro-Ecuador, 2014)

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Document de Transported (Bill of loading) (Pro-Ecuador, 2014)

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Documentos de exportación

Para la exportación de plátano existen documentos necesarios:

- Conocimiento de Embarque (Bill of lading) : Este contrato de transporte emitido por el agente marítimo
- Certificado de Origen: Requiere un certificado de origen para establecer el origen del producto.
- Factura Comercial.
- Packing List: Documento adjunto a la factura comercial.
- Correcto etiquetado y embalaje.

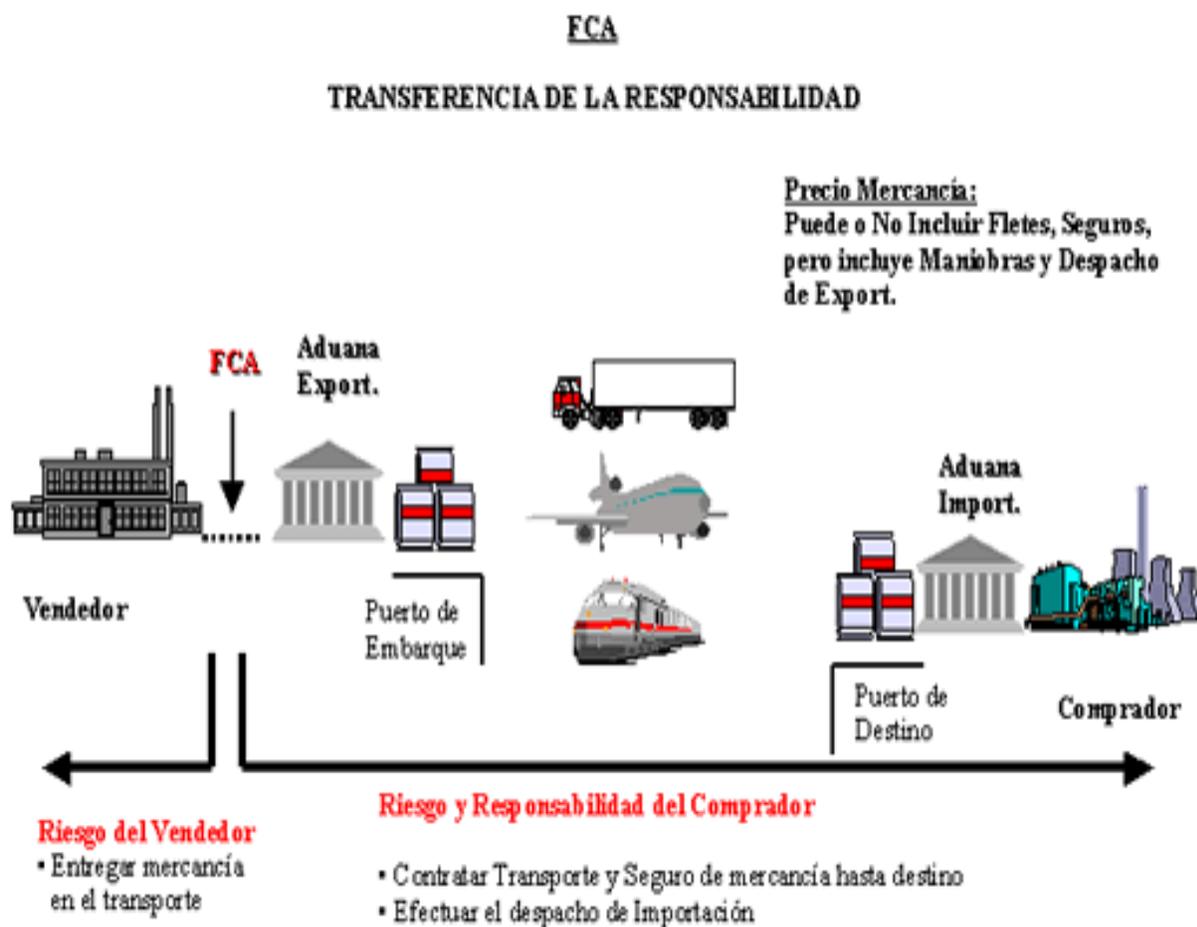
(Pro-Ecuador, 2013)

Trámites de exportación

Es el cumplimiento de formalidades que permiten la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente. Es el acto comercial que se realiza entre dos o más personas naturales o jurídicas legalmente habilitadas por sus países para realizar comercio exterior o internacional y así tenemos el Comprador (importador) y el Vendedor (exportador). (Senae, 2012)

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

(Anexo E)



Incoterm FCA (Franco Porteador)

Para el presente plan de negocios la Federación de plataneros -Fenaprope- considera usar como termino de negociación el Incoterms FCA, debido a los riesgos, derechos y obligaciones que asigna este Incoterms.

El vendedor debe contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgos y expensas del comprador, en el caso de que lo solicite el comprador, o de ser una práctica comercial del país del exportador; de igual manera el vendedor deberá asumir los costos para el trámite de exportación.

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Si este no es el caso, el comprador deberá llevar a cabo la contratación del transporte desde el lugar de entrega designado.

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de contratar el seguro, sin embargo si es de interés para el comprador, el vendedor debe proporcionar la información necesaria para que se lleve a cabo esta contratación.

El vendedor debe entregar la mercancía al transportista o la persona designada por el comprador en el punto acordado y dentro del plazo acordado

El vendedor corre con todos los riesgos y pérdida de la mercancía hasta que se haya entregado.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador corre con todos los riesgos y pérdida de la mercancía desde que ha recibido la misma. En el caso de que el comprador no haya notificado si éste iba a realizar el contrato de transporte o la persona designada, o en el caso de que la persona designada no se quiera hacer cargo de la mercancía, el comprador tendrá que asumir los riesgos y costos siempre y cuando la mercancía sea objeto del contrato.

El comprador debe notificar al vendedor el nombre del transportista o la persona designada con el tiempo suficiente para permitir al vendedor entregar la mercancía. (Pro-Ecuador , 2014)

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

(Anexo F-1)

COTIZACIÓN DE FLETE INTERNACIONAL U.S.A (LOGÍSTICA COMEX)

Via de Transporte: Distrito Origen:

Pais Destino:

Puerto Destino:

Tipo Carga:

Tipo Contenedor:

VIA TRANSPORTE	EMPRESA TRANSPORTE	DISTRITO ORIGEN	PAIS LLEGADA	PUERTO LLEGADA	TIPO DE CARGA	TIPO DE CONTENEDOR	PROMEDIO de FLETE/CONTENEDOR
MARITIMO	APL DEL ECUADOR S.A.	GUAYAQUIL - MARITIMO	ESTADOS UNIDOS	MIAMI	CARGA CONTENERIZADA	TEMPERATURE CONTROLLED CONTAINER 40 FT	4462
MARITIMO	CITIKOLD S.A.	GUAYAQUIL - MARITIMO	ESTADOS UNIDOS	MIAMI	CARGA CONTENERIZADA	TEMPERATURE CONTROLLED CONTAINER 40 FT	4070
MARITIMO	MAERSK DEL ECUADOR C.A.	GUAYAQUIL - MARITIMO	ESTADOS UNIDOS	MIAMI	CARGA CONTENERIZADA	TEMPERATURE CONTROLLED CONTAINER 40 FT	4426
MARITIMO	REMAR REPRESENTACIONES MARITIMAS DEL ECUADOR SA REMAR	GUAYAQUIL - MARITIMO	ESTADOS UNIDOS	MIAMI	CARGA CONTENERIZADA	TEMPERATURE CONTROLLED CONTAINER 40 FT	1
MARITIMO	TERMINAVES AGENCIA MARITIMA S.A. TAMSА	GUAYAQUIL - MARITIMO	ESTADOS UNIDOS	MIAMI	CARGA CONTENERIZADA	TEMPERATURE CONTROLLED CONTAINER 40 FT	1

Fuente: (Comex, 2015)

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

(Anexo F-2)

COTIZACIÓN DE FLETE INTERNACIONAL A CANADA (LOGÍSTICA COMEX)

Via de Transporte: Distrito Origen:

Pais Destino:

Puerto Destino:

Tipo Carga:

Tipo Contenedor:

VIA TRANSPORTE	EMPRESA TRANSPORTE	DISTRITO ORIGEN	PAIS LLEGADA	PUERTO LLEGADA	TIPO DE CARGA	TIPO DE CONTENEDOR	PROMEDIO de FLETE/CONTENEDOR
MARITIMO	TRANSOCEANICA COMPANIA LIMITADA	GUAYAQUIL - MARITIMO	CANADA	VANCOUVER	CARGA CONTENERIZADA	TEMPERATURE CONTROLLED CONTAINER 40 FT	4012
MARITIMO	MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY DEL ECUADOR COMPANIA ANONIMA EMESSEA	GUAYAQUIL - MARITIMO	CANADA	VANCOUVER	CARGA CONTENERIZADA	TEMPERATURE CONTROLLED CONTAINER 40 FT	4288

Fuente: (Comex, 2015)

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

PROFORMA N°123212

MANABI, 24 DE SEPTIEMBRE DE 2015

PARA:

ATT:

DESCRIPCION DEL PRODUCTO:

TOTAL VALOR FCA GUAYAQUIL

FLETE TERRESTRE DE (1 CONT 40' REFRIGERADO

VALOR CIF MAYAMI - ESTADOS UNIDOS

TOLERANCIA: +/- 10% EN CANTIDADES Y MONTO

TERMINOS: CIF (INCOTERM 2010)

PARTIDA ARANCELARIA:

FORMA DE PAGO:

VALIDEZ DE LA PROFORMA: 30 DIAS

EMBARQUES PARCIALES: PERMITIDOS DE ACUERDO A SUS INSTRUCCIONES

TRNASBORDOS: PERMITIDOS

TIEMPO DE ENTREGA: 30 DIAS LUEGO DE RECIBIDA LA TRANSFERENCIA

SEGURO: POR CUENTA DEL COMPRADOR, EN CASO QUE NO SE ASEGURE LA MERCADERIA, ESTA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO, ENTENDIENDOSE

QUE EL CUMPLIMIENTO DE LA EMPRESA EXPORTADORA S.A TERMINA LA ENTREGA DE LA MERCADERIA LA TRANSPORTISTA

ATENTAMENTE

Darly Alcivar Jaramillo

JEFE DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION
CONSULTA DE DETALLE DE LA DELCARION DE EXPORTACION

Numero de DAE	
---------------	--

Información general

código de distrito		Código de régimen	
Tipo de despacho		Código de declarante	

Información de Exportador

Nombre del exportador		Teléfono del exportador	
Dirección del exportador			
Numero de documento de		Ciudad del exportador	
CIU		Numero de documento de	
Nombre del declarante			
Dirección declarante			
Código de forma de pago		Código de moneda	

Información de carga

Puerto de carga		Puerto privado desde	
puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	
Nombre del consignatario			
Dirección del			
Ciudad del contribuyente		Tipo de carga	
Almacén de lugar de		Medio de transporte	
País de destino final			

Totales

código de moneda		Tipo de cambio	
Total moneda transacción (FCA)		Cantidad de ítem	
Peso neto total		Peso total	
Cantidad total de bultos		Cantidad de contenedores	
Cantidad total de unidades físicas		Cantidad total de unidades comerciales	
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

Formato de una factura

Empresa exportadora Dirección: Teléfono/Fax: E-mail:		RUC: Factura Mercado Exportación		
Señores: Empresa importadora: Dirección: Invoice (Factura comercial):		Nombre de contacto: Nuestra referencia : N° Cliente: N° Orden de pedido:		
La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones del embalaje: Peso bruto: Peso neto: Marcas: Vía: País de origen:		Fecha:		
PARTIDA	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR	
ARANCELARIA			UNITARIO	TOTAL
Incoterm:		Total facturado :		

ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO PARA EL PLÁTANO BARRAGANETE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL ECUADOR FENAPROPE 2015.

LISTA DE EMPAQUE (PACKING LIST)

EMPRESA EXPORTADORA:			
Dirección:			
Teléfono/ Fax:			
E-mail:			
COMPRADOR:			
Dirección:			
Teléfono/ Fax:			
E-mail:			
			KILOS
Nº DE	DESCRIPCION DE LA		
BULTO	MERCADERIA	CANTIDAD NETO	BRUTO
TOTAL:			
MARCAS:			
EMBALAJE:			
VIA:			
FACTURA COMERCIAL:			