



**UNIVERSIDAD UTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN**  
**COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**TEMA:**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO**  
**BARRAGANETE DE LA FINCA SANTA MARIANITA EN EL CANTÓN EL**  
**CARMEN HACIA ARGENTINA EN EL PERIODO 2018 –2023”**

**AUTOR:**

**KIMBERLY ALEJANDRA REINOSO LEÓN**

**DIRECTOR:**

**MGT. GUIDO LUDGARDO ROMERO LARCO**

**QUITO – ECUADOR**

**2020**

**FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO**  
**PROYECTO DE TITULACIÓN**  
**DATOS DE CONTACTO**

<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	1725168965
<b>APELLIDO Y NOMBRES:</b>	REINOSO LEÓN KIMBERLY ALEJANDRA
<b>DIRECCIÓN:</b>	AV. EQUINOCCIAL Y PASAJE F
<b>EMAIL:</b>	<u>ale_961021@hotmail.com</u>
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	022397-294
<b>TELÉFONO MOVIL:</b>	0983278017

**DATOS DE LA OBRA**

<b>TÍTULO:</b>	Plan de Negocios para la Exportación de Banano Barraganete de la Finca Santa Marianita en el Cantón El Carmen hacia Argentina en el periodo 2018 –2023
<b>AUTOR O AUTORES:</b>	REINOSO LEÓN KIMBERLY ALEJANDRA
<b>FECHA DE ENTREGA DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:</b>	Octubre 2020
<b>DIRECTOR DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:</b>	MGT. ROMERO LARCO GUIDO LUDGARDO
<b>PROGRAMA</b>	PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS
<b>RESUMEN:</b>	<p>En el presente trabajo se ha desarrollado un Plan de Negocios para la exportación de banano barraganete, es una fruta propia del litoral ecuatoriano esto debido a las condiciones climáticas que presenta en esta región por lo que lo vuelve un producto endémico del Ecuador el mismo que por sus propiedades nutricionales, es considerado como uno de los productos agrícolas con mayor porcentaje nutricional de energía y potasio.</p> <p>El banano barraganete es de origen 100% natural ya que es cosechado en fincas artesanales de la costa Ecuatoriana; por lo que la mayor parte de</p>

empresas exportadoras ecuatorianas trabajan con pequeños agricultores de estas zonas ya que sus productos son apetecidos por el mercado internacional por su alta calidad, además de generar trabajo para un millón de familias del sector.

Es un producto con alto nivel de potasio por lo que es recomendable consumirlo en todas la dietas alimenticias desde los niños hasta las personas adultas; quienes lo consumen en dietas de adelgazamiento para evitar y reducir la flacidez muscular, regula el tránsito intestinal; por este motivo es recomendada para deportista, niños, y ancianos para complementar su dieta nutricional y para todo aquel que desee complementar su consumo de potasio diario.

En base a las características propias del banano barraganete se ha desarrolla una matriz de calificación de mercado, para determinar el país con mayor posibilidad de éxito para la exportación de nuestro producto. Los resultados de la matriz de calificación de mercado han determinado como mejor destino de exportación el mercado argentino. Argentina, llamada oficialmente República de Argentina, está situada al suroeste de Sudamérica en la costa del Pacífico, es considerada como una de las economías más grandes de América Latina y siendo un gran consumidor de productos ricos en potasio, por lo que el banano barraganete tendría una buena acogida en ese mercado, pero su producción nacional solo abastece al 20% de la población argentina.

**PALABRAS CLAVES:**

**Argentina, banano barraganete, exportación, población, potasio, consumo internacional.**

**ABSTRACT:**

In the present work a Business Plan has been developed for the export of barraganete bananas, it

is a fruit typical of the Ecuadorian coast, this due to the climatic conditions that it presents in this region, which makes it an endemic product of Ecuador, the same as for Its nutritional properties are considered one of the agricultural products with the highest nutritional percentage of energy and potassium.

The barraganete banana is of 100% natural origin since it is harvested in artisanal farms on the Ecuadorian coast; For this reason, most Ecuadorian export companies work with small farmers in these areas since their products are desired by the international market for their high quality, in addition to generating work for a million families in the sector.

It is a product with a high level of potassium so it is recommended to consume it in all diets from children to adults; those who consume it in slimming diets to avoid and reduce muscle flaccidity, regulates intestinal transit; for this reason it is recommended for athletes, children, and the elderly to supplement their nutritional diet and for anyone who wishes to supplement their daily potassium intake.

Based on the characteristics of the barraganete banana, a market qualification matrix has been developed to determine the country with the greatest possibility of success for the export of our product. The results of the market qualification matrix have determined the Argentine market as the best export destination.

Argentina, officially called the Republic of Argentina, is located in the southwest of South America on the Pacific coast, it is considered one of the largest economies in Latin America and being a large consumer of products rich in

potassium, so that the barraganete banana would have a good reception in that market, but its national production only supplies 20% of the Argentine population.

**KEYWORDS**

**Argentina, barraganete bananas, export, population, potassium, international consumption.**

Se autoriza la publicación de este Proyecto de Titulación en el Repositorio Digital de la Institución.



f: \_\_\_\_\_

**KIMBERLY ALEJANDRA REINOSO LEÓN**  
1725168965

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **REINOSO LEÓN KIMBERLY ALEJANDRA**, con CI: 1725168965 autor/a del proyecto titulado: **Plan de Negocios para la Exportación de Banano Barraganete de la Finca Santa Marianita en el Cantón El Carmen hacia Argentina en el Periodo 2018 –2023** previo a la obtención del título de **INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS** en la Universidad UTE.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de Educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad Tecnológica Equinoccial a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Quito, Octubre 2020



f: \_\_\_\_\_

KIMBERLY ALEJANDRA REINOS LEÓN

1725168965

## CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor de tesis de grado certifico que el presente trabajo que lleva por título **Plan de Negocios para la Exportación de Banano Barraganete de la Finca Santa Marianita en el Cantón El Carmen hacia Argentina en el Periodo 2018 –2023**, para aspirar al título de Ingeniero en Comercio Exterior Integración y Aduanas fue desarrollado por la señorita Kimberly Alejandra Reinoso León, bajo mi dirección y supervisión, en la Facultad de Ciencias Administrativas; y que dicho trabajo cumple con las condiciones requeridas para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del Jurado examinador que se designe.



---

**Mgt. Guido Romero**

**Director de Tesis**

## DECLARACIÓN JURAMENTADA DEL AUTOR

Yo, Reinoso León Kimberly Alejandra, portador(a) de la cédula de identidad N° 1725168965, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en ese documento.

La Universidad UTE puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normativa institucional vigente.



f: \_\_\_\_\_

KIMBERLY ALEJANDRA REINOSO LEÓN

1725168965



## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a Dios por ser la fortalece en cada paso, sueño y adversidad que se me presenta.

El presente trabajo está dedicado a mi padre Mario que con su esfuerzo y ejemplo no han dejado que nada me falta en mis estudios, a mi madre Norma quien con su amor y paciencia me han motivado cada día para ser mejor hija, hermana, profesional y persona; así como a mi hermana Daniela, mi tía Verónica y mi primo Milán quienes me han apoyado incondicionalmente con sus palabras de aliento me han dado la confianza necesaria para lograr mis metas a lo largo de mi vida.

## **AGRADECIMIENTO**

Se dice que un hombre inteligente es aquel que aprende de sus experiencias, pero un hombre sabio es aquel que con humildad aprende de las experiencias de los demás; es por esta razón que el presente agradecimiento está dirigido a realzar las experiencias de las personas que me permitieron convertir una buena idea en una gran investigación.

A la Universidad Tecnológica Equinoccial por abrirme sus puertas en donde he podido conocer y compartir con personas maravillosas, tanto profesores como amigos quienes ahora forman parte importante de mi vida.

A mi director de tesis Mgt. Guido Romero por ser la persona encargada de guiarme y compartir sus conocimientos para la elaboración de este trabajo; quien con sus palabras de ánimo ha sido un amigo y guía a lo largo de este proceso.

A mi calificadores los Ingenieros Rodrigo Arévalo y José Luis Basantes, quienes a lo largo de este proyecto han tenido la paciencia para explicarme y enseñarme las dudas y errores que existían.

Finalmente un agradecimiento al personal de la Finca Santa Marianita por su amabilidad y cordialidad quienes me brindaron su tiempo e información para lograr realizara esta investigación.

## INDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I.....	17
1. INTRODUCCIÓN.....	17
1.1. El problema de la investigación.....	18
1.1.1. Problema para investigar .....	18
1.1.2. Objeto del estudio teórico.....	18
1.1.3. Objetivo de estudio práctico .....	18
1.1.4. Planteamiento del problema .....	18
1.1.5. Balanza comercial con Argentina.....	19
1.1.6. Mercado atractivo que ofrece condiciones no aprovechadas .....	20
1.1.7. Formulación del problema.....	21
1.1.8. Sistematización del problema.....	21
1.1.9. Objetivo general .....	21
1.1.10. Objetivos específicos.....	21
1.1.11. Justificación .....	21
1.2. Marco teórico.....	22
1.2.1. Plan de negocios para exportar.....	22
1.2.2. El banano .....	23
1.2.3. Aportes potenciales del banano a la seguridad y soberanía alimentaria.....	24
1.2.4. Producción del banano en Ecuador .....	25
1.2.5. Exportación e importación de Argentina.....	26
1.2.6. Tendencias de consumo de potasio en Argentina.....	28
1.2.7. Logística de exportación de Ecuador hacia Argentina .....	28
1.2.8. Análisis financiero y económico. ....	29
CAPÍTULO 2 .....	30
2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	30
2.1. Nivel de estudio.....	30
2.1.1. Modalidad de la investigación.....	30
2.1.2. Método de la investigación.....	30
2.1.3. Técnica de recolección de datos .....	31
2.1.3.1. Procesamiento de datos .....	31
2.1.4. Metodología específica.....	31
2.1.4.1. Metodología para el objetivo 1 .....	31
2.1.4.2. Metodología para el objetivo 2.....	32

2.1.4.3. Metodología para el objetivo 3 .....	33
CAPITULO 3 .....	34
3. Resultados de los objetivos.....	34
Resultado del objetivo 1 .....	34
3.1. Estudio de mercado .....	34
3.1.1. Matriz de calificación de mercados .....	34
3.1.1.1. Rusia .....	34
3.1.1.2. Argentina .....	36
3.1.1.3. Estados Unidos .....	38
3.1.2. Segmentación del mercado.....	40
3.1.2.1. Datos económicos de Argentina .....	41
3.1.2.2. Mercado meta: Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) .....	41
3.1.2.3. Población económicamente activa.....	42
3.1.2.4. Tendencia de consumo argentina .....	42
3.1.2.5. Estructura del gasto alimenticio argentino .....	43
3.1.3. Demanda Potencial .....	43
3.1.3.1. Calculo del gasto de consumo de banano en Buenos Aires .....	44
3.1.3.2. Cálculo del consumo de banano en Buenos Aires.....	45
3.1.3.3. Proyección de la población segmentada.....	46
3.1.3.4. Proyección del consumo de banano en Buenos Aires. ....	47
3.1.4. Cobertura de mercado.....	47
3.1.5. Oferta Potencia. ....	48
3.1.6. Tamaño del proyecto .....	48
3.1.6.1. Localización del proyecto.....	48
3.1.6.1.1 Macro localización .....	49
3.1.6.1.2. Micro localización .....	49
3.1.6.1.3. Organigrama de la empresa .....	50
Resultado del objetivo 2 .....	51
3.2.1. Requisitos arancelarios para el ingreso al mercado argentino.....	51
3.2.1.1. Arancel de importación mercado argentino.....	52
3.2.1.2. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 59 (AAP CE N°59) .....	52
3.2.1.3. Preferencia arancelaria otorgada al banano ecuatoriano .....	52
3.2.2. Requisitos no arancelarios para el ingreso del banano en Argentina .....	53
3.2.2.1. Medidas que afectan directamente a la importación del banano en Argentina .	53

3.2.3. Termino de negociación .....	53
3.2.3.1. Obligaciones de las partes .....	54
3.2.4. Envase y embalaje .....	56
3.2.4.1. Envase.....	56
3.2.4.2. Paletizado.....	56
3.2.4.3. Contenedor.....	57
3.2.4.3.1. Dimensiones .....	57
3.2.5. Cubicaje y plan de estiba .....	58
3.2.5.1. Cubicaje.....	58
3.2.5.2. Plan de estiba.....	59
3.2.5.2.1 Contenerización.....	60
3.2.5.2.2. Efectividad del plan de estiba.....	61
3.2.6. Distribución física internacional desde el punto de origen hasta el punto de destino.....	62
3.2.6.1. Puertos .....	62
3.2.6.2. Booking (Itinerario de Viaje) .....	63
3.2.6.3. Proceso de selección del contenedor .....	63
3.2.6.3.1. Orden de retiro del contenedor .....	64
3.2.6.3.2. Inspección física del contenedor.....	64
3.2.6.3.3. Equipment Interchange Receipt (EIR) (Recibo de intercambio de equipo) ...	65
3.2.6.3.4. Certificado de movilidad .....	65
3.2.7. Logística país de origen.....	66
3.2.7.1. Adquisición del banano barraganete.....	66
3.2.7.1.1. Condiciones presentadas a la finca Santa Marianita: .....	66
3.2.7.2. Procedimiento de recepción del contendor vacío .....	67
3.2.7.3. Transporte interno CARMEN - GYE.....	67
3.2.7.3.1. Restricción de circulación para carga pesada.....	68
3.2.7.4. Documentación Régimen 40 Exportación Definitiva.....	70
3.2.7.4.1. Documentos de soporte .....	70
3.2.7.4.2. Documentos de acompañamiento.....	71
3.2.7.5. Proceso de despacho de exportación .....	72
3.2.7.5.1. Declaración aduanera de exportación (DAE) .....	72
3.2.7.5.2. Recepción del contenedor en la terminal portuaria .....	73
3.2.7.5.3. Autorización de ingreso y salida de vehículos (AISV) .....	73
3.2.7.5.4. Gate in de la terminal portuaria (Entrada a la puerta de la terminal) .....	73

3.2.7.5.5. Transferencia del contenedor.....	73
3.2.7.5.6. Stacking (Zona de almacenamiento temporal) .....	73
3.2.7.5.7. Porteó.....	74
3.2.7.5.8. Vessel Loading (Carga del Buque).....	74
3.2.7.6. Fase aduanera .....	74
3.2.7.6.1. Modalidad de despacho con canal de aforo físico intrusivo de exportación ..	74
3.2.7.6.2. Inspección antinarcoóticos de la carga .....	75
Cuadro de costos incoterms FOB .....	78
Resultado 3 .....	78
3.3. Inversión del proyecto .....	78
3.3.1. Activos fijos.....	78
3.3.1.1. Depreciación de activos fijos.....	79
3.3.2. Activos intangibles .....	80
3.3.3. Capital de trabajo.....	80
3.3.4. Financiamiento del proyecto .....	83
3.3.4.1. Financiamiento a largo plazo.....	83
3.3.5. Inversión inicial del proyecto .....	84
3.3.6. Costos del proyecto .....	84
3.3.6.1. Costo unitario por caja FOB .....	85
3.3.7. Matriz de exportación.....	85
3.3.7.1. Cotización de exportación .....	85
3.3.7.2. Matriz de exportación.....	85
3.3.8. Punto de Equilibrio.....	86
3.3.8.1. Ingresos del proyecto.....	86
3.3.8.2. Punto de equilibrio en ingresos y cantidades.....	87
3.3.8.2.1. Punto de equilibrio expresado en unidades físicas .....	87
3.3.9. Estado de resultados y flujo de caja.....	88
3.3.9.1. Estado de resultados .....	88
3.3.10. Evaluación financiera .....	89
3.3.10.1. Periodo de recuperación de la inversión PRI.....	90
3.3.10.2. Valor actual neto VAN .....	91
3.3.10.3. Tasa interna de retorno (TIR) .....	93
3.3.10.4. Costo - Beneficio .....	93
3.3.11. Resumen evaluación financiera .....	94
4. Conclusiones y Recomendaciones.....	96

4.1. Conclusiones.....	96
4.2. Recomendaciones .....	97

## INDICE DE TABLA

<b>Tabla 1</b> Composición nutricional del Banano .....	24
<b>Tabla 2</b> Producción de Banano .....	26
<b>Tabla 3</b> Matriz de Calificación de Mercados.....	40
<b>Tabla 4</b> Datos Generales de Argentina .....	41
<b>Tabla 5</b> Consumo alimenticio del banano .....	44
<b>Tabla 6</b> Gasto alimenticio del banano .....	44
<b>Tabla 7</b> Gasto Promedio de potasio en CABA .....	45
<b>Tabla 8</b> Consumo de Potasio kg .....	45
<b>Tabla 9</b> Proyección de la Población Segmentada.....	46
<b>Tabla 10</b> Proyección del Consumo .....	47
<b>Tabla 11</b> Proyección de cobertura .....	47
<b>Tabla 12</b> Oferta potencial .....	48
<b>Tabla 13</b> Obligaciones del Vendedor y Comprador .....	54
<b>Tabla 14</b> Tipos de Acomodo de las Unidades Comerciales .....	60
<b>Tabla 15</b> Efectividad del Plan de Estiba .....	61
<b>Tabla 16</b> Datos de Exportación.....	62
<b>Tabla 17</b> Puertos Marítimos.....	63
<b>Tabla 18</b> Datos y Documentos DAE 40 .....	72
<b>Tabla 19</b> Aforo físico intrusivo de exportaciones.....	74
<b>Tabla 20</b> Detalle de Costos FOB .....	78
<b>Tabla 21</b> Muebles de Oficina.....	79
<b>Tabla 22</b> Equipo de cómputo.....	79
<b>Tabla 23</b> Equipo de Oficina.....	79
<b>Tabla 24</b> Depreciación de Activos Fijos.....	80
<b>Tabla 25</b> Activos Intangibles .....	80
<b>Tabla 26</b> Materia prima .....	80
<b>Tabla 27</b> Insumos.....	81
<b>Tabla 28</b> Gastos Administrativos.....	81
<b>Tabla 29</b> Gastos Generales de Oficina.....	82
<b>Tabla 30</b> Gastos Generales de Bodega .....	82
<b>Tabla 31</b> Gastos de Exportación .....	82

<b>Tabla 32</b> Capital de trabajo.....	83
<b>Tabla 33</b> Resumen Anual Tabla de Amortización.....	83
<b>Tabla 34</b> Inversión Inicial del Proyecto.....	84
<b>Tabla 35</b> Clasificación de los Costos.....	84
<b>Tabla 36</b> Costo Unitario Valor FOB.....	85
<b>Tabla 37</b> Matriz de exportación.....	86
<b>Tabla 38</b> Ingresos del Proyecto.....	87
<b>Tabla 39</b> Estado de resultado.....	89
<b>Tabla 40</b> PRI del proyecto .....	90
<b>Tabla 41</b> Evaluación VAN.....	92
<b>Tabla 42</b> Evaluación TIR.....	93
<b>Tabla 43</b> Costo-Beneficio del proyecto .....	94
<b>Tabla 44</b> Evaluación Financiera .....	95

## INDICE DE FIGURA

<b>Figura 1</b> Balanza Comercial no Petrolera USD FOB .....	19
<b>Figura 2</b> Balanza comercial Ecuador – Argentina (Miles de USD) .....	20
<b>Figura 3</b> Principales productos exportados de Argentina 2017 .....	27
<b>Figura 4</b> Principales productos importados de Argentina 2017 .....	27
<b>Figura 5</b> Organograma Empresarial .....	50
<b>Figura 6</b> Envasado .....	56
<b>Figura 7</b> Paletizado .....	57
<b>Figura 8</b> Medidas internas y externas del contenedor 20 Reefer.....	58
<b>Figura 9</b> Acomodos de las Unidades Comerciales a usar.....	60
<b>Figura 10</b> Cancerización Load.....	61
<b>Figura 11</b> Inspección del Contenedor.....	65
<b>Figura 12</b> Transporte Contenedor CARMEN- GYE.....	68
<b>Figura 13</b> Proceso de Inspección Antinarcoáticos .....	75
<b>Figura 14</b> Métodos de Evaluación Financiera .....	89



# CAPÍTULO I

## 1. INTRODUCCIÓN

Ecuador está ubicado en la parte noroeste de América del Sur, su capital es Quito, limita al norte con Colombia, al este y sur con Perú y al oeste con el océano Pacífico a lo que hay que sumar las islas Galápagos en el océano Pacífico, a 1.000 km de la costa continental; permite distinguir tres regiones geográficas y administrativas: Costa, Sierra y Oriente. (El Editor, 2014). Está dividido en 24 provincias con una extensión total de 283.561 km<sup>2</sup>, con una población de 16 millones de habitantes.

El clima ecuatorial, es característico del país por presentar grandes variaciones esto se debe al relieve que presenta. La población abarca dos grupos mayoritarios, los quechuas (50%) y los mestizos (40%) y pequeña mayoría de negros y mulatos. (El Editor, 2014)

La agricultura es todavía la actividad económica predominante, a pesar de que el petróleo se ha convertido en los últimos años en la principal fuente de riqueza, cuyo incremento en las exportaciones arroja un saldo favorable en el comercio exterior y ha permitido financiar la incipiente industrialización. (El Editor, 2014)

La economía de este país es la octava más grande de América Latina. Ecuador tiene importantes recursos naturales de la producción de banano, tabaco, yuca, cacao, tubérculos, frutas tropicales y granos. (Máxima Uriarte, 2018) El sector agrario produce en la Costa, en condiciones muy favorables, cacao y bananas productos en los que Ecuador es uno de los primeros productores mundiales.

Debemos tener muy presente que el banano tiene un importante aporte a la economía fundamental del Ecuador, siendo la segunda fuente de ingresos al estado lo que lo constituye como un elemento clave de la economía ecuatoriana. La producción bananera es un sector clave en la economía ecuatoriana, generando alrededor de 2 millones de empleos. Además, las exportaciones de banano ecuatorianas representan el 10% de las exportaciones totales del país, siendo el segundo rubro más exportado. (Clúster Banano JM, 2018)

## **1.1. El problema de la investigación**

Para que una idea sea objeto de investigación, debe convertirse en problema de investigación. Según algunos autores como Arias Galicia (1991) considera que “en investigación no es suficiente visualizar un problema, es necesario plantearlo adecuadamente”; según Briones (1985) afirma que “el planteamiento de un problema es la fase más importante de todo el proceso de investigación”. (Bernal, Metodología de la investigación, 2010).

Plantear el problema de investigación significa enunciar y formular el problema.

### **1.1.1. Problema para investigar**

Desconocimiento de un plan de negocios para la exportación de banano barraganete de la finca Santa Marianita en el Cantón El Carmen hacia Argentina en el periodo 2018 – 2023.

### **1.1.2. Objeto del estudio teórico**

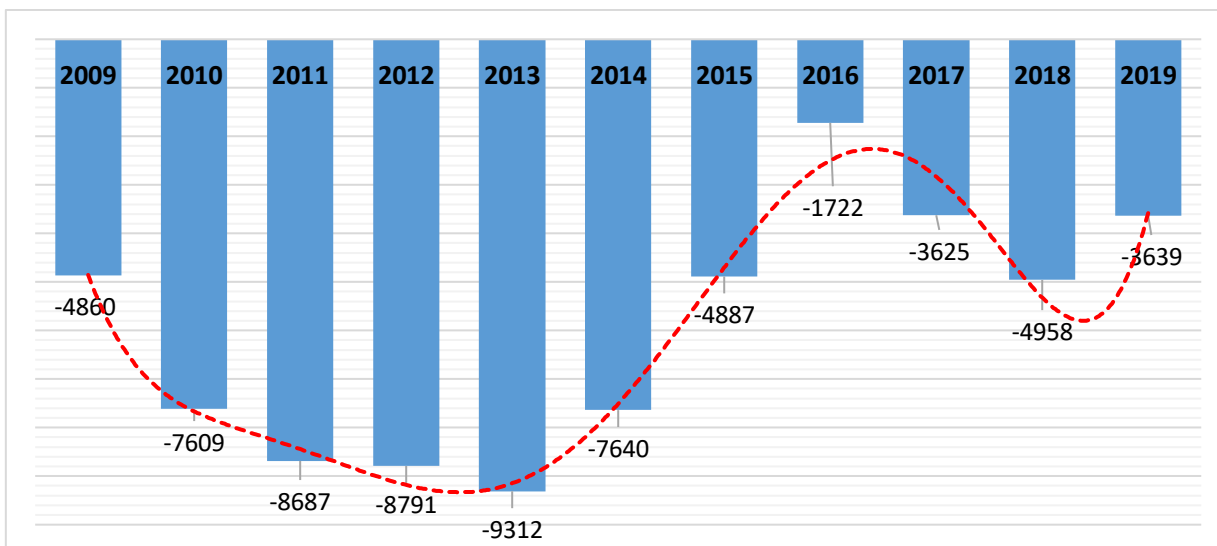
El objeto de estudio teórico de la investigación se basa en un plan de negocios para la exportación.

### **1.1.3. Objetivo de estudio práctico**

- Exportación de Banano o verde Barraganete
- Finca Santa Marianita, El Carmen 2018.

### **1.1.4. Planteamiento del problema**

El desconocimiento de un plan de negocios para productos no petroleros en la finca Santa Marianita es debido a la falta de inexperiencia y aprovechamiento de las condiciones que presentan para la producción y exportación de banano barraganete en dicho lugar.



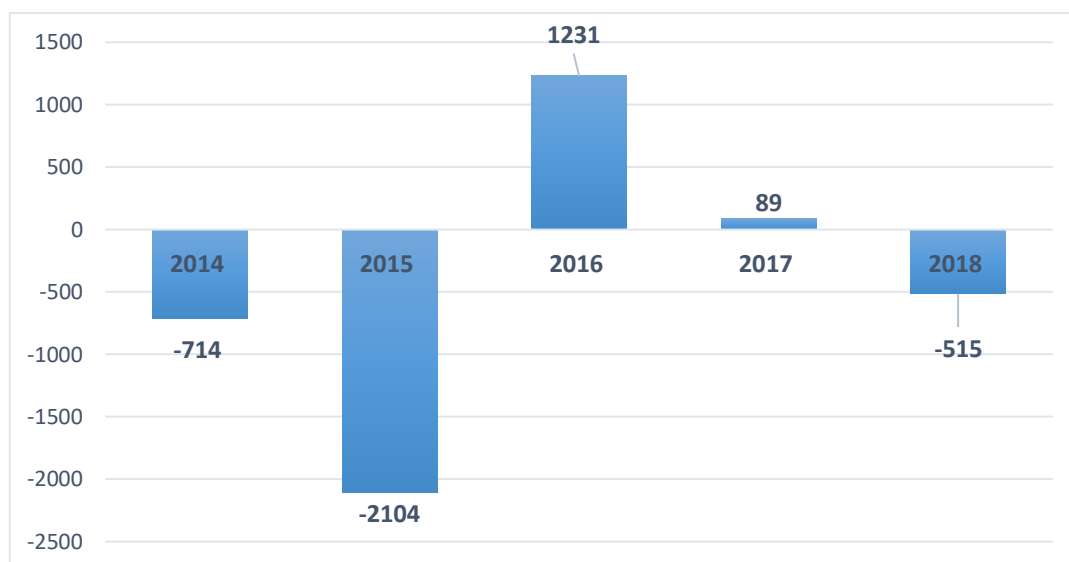
*Figura 1 Balanza Comercial no Petrolera USD FOB  
Banco Central del Ecuador (BCE, 2019)*

En la figura 1 se puede observar las variaciones que ha tenido la balanza comercial no petrolera de Ecuador en un periodo de 11 años (2009 – 2019). En el 2013 se empieza a notar que se reduce el déficit comercial en -7.590 millones, en promedio se refleja una media de -5.517 millones UDS FOB. Con esto podemos evidenciar que el volumen de las exportaciones es en menor medida que las importaciones realizadas en nuestro país; productos como el banano y camarón son los más vendidos, es por ello que debemos ampliar este mercado buscando nuevos productores en las fincas.

Esta investigación está enfocada al mercado argentino, para ellos se analizó la balanza comercial de Ecuador con Argentina.

### **1.1.5. Balanza comercial con Argentina**

En la siguiente grafica se puede observar el comportamiento que ha tenido la balanza comercial en el periodo (2014 – 2018), donde observamos que en el 2015 tuvo un déficit, pero para el 2016 se registra un crecimiento muy notorio a diferencia de otros años.



*Figura 2 Balanza comercial Ecuador – Argentina (Miles de USD)*  
*Banco Central del Ecuador (BCE, 2019)*

Los datos arrojan una media de -402.6, la gráfica nos muestra que la tendencia de valores negativos ha ido disminuyendo no por completo, pero si considerablemente, esto se debe a que ha existido una mayor cantidad de exportaciones, pero para el 2018 no han sido lo suficientes como para tener una balanza comercial superavitaria.

#### **1.1.6. Mercado atractivo que ofrece condiciones no aprovechadas**

Los acuerdos comerciales que mantiene el país facilitan el intercambio de bienes y servicios, con beneficios arancelarios y no arancelarios; uno de ellos es el Acuerdo de alcance parcial de complementación económica N° 59 (AAPCE N°59) Ecuador – Mercosur, tiene entre otros objetivos, el establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica para facilitar la libre circulación de bienes y servicios, así como el formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco. (ALADI, Asociación Latinoamericana de Integración, s,f)

Los productos ecuatorianos que vayan a ingresar al mercado argentino podrán acogerse a las preferencias arancelarias que brinda este acuerdo, como es el caso del banano barraganete que se acoge al 100% de preferencia arancelaria.

### **1.1.7. Formulación del problema**

¿Cómo establecer un plan de negocios en una finca óptimo para la exportación de banano barraganete a Argentina en el periodo 2018- 2023?

### **1.1.8. Sistematización del problema**

¿Existe una demanda insatisfactoria y el porcentaje de cobertura de banano barraganete en Argentina?

¿Cuál es el proceso logístico que se debe implementar para la exportación de banano barraganete en el periodo 2018 - 2023?

¿Cuál será la viabilidad que genera la exportación de banano barraganete hacia Argentina?

### **1.1.9. Objetivo general**

Desarrollar un plan de negocios para la exportación de banano barraganete en la finca Santa Marianita en el Cantón El Carmen hacia Argentina en el período 2018 – 2023.

### **1.1.10. Objetivos específicos**

- Determinar la demanda insatisfecha y el porcentaje de cobertura de banano barraganete hacia Argentina en el periodo 2018 -2023.
- Diseñar la logística de exportación en la implementación del plan de negocios para la exportación del banano barraganete en la finca Santa Marianita en el cantón El Carmen, hacia Argentina en el período 2018-2023.
- Calcular la viabilidad que generaría a la finca Santa Marianita la exportación de banano barraganete mediante un estudio económico y financiero.

### **1.1.11. Justificación**

En la actualidad se busca un cambio en la matriz, para convertir al Ecuador en un país agrícola; lo que implica diversificación productiva, generación de valor agregado para impulsar la sustitución de importaciones y diversificar las exportaciones, así como el desarrollo de nuevos sectores. (SENPLADES, 2015)

El desconocimiento de un plan de negocios para la exportación de banano barraganete de la finca Santa Marianita lo que reduce las oportunidades de crecimiento

en el sector agrícola, reflejando la poca participación que tienen los pequeños agricultores en los grandes mercados internacionales.

Este plan de negocios está enfocado en promover la implementación de una empresa exportadora sin la existencia de un intermediario, logrando que los productores sean ellos mismos los exportadores de sus productos, fomentando a los agricultores a generar una nueva forma de expansión en el mercado internacional y no solo en el nacional.

## **1.2. Marco teórico**

El marco teórico no es un resumen de las teorías que se han escrito sobre el tema objeto de la investigación; más bien es una revisión de lo que está investigándose o se ha investigado en el tema objeto de estudio y los planteamientos que sobre el mismo tienen los estudiosos de éste. Esta fundamentación soportará el desarrollo del estudio y la discusión de los resultados. (Bernal, Metodología de la investigación, 2010)

De una forma más detallada se puede explicar cada uno de los componentes de la siguiente forma:

- **Conocimiento del problema:** Contribuye a la ubicación del problema, además de que métodos o conocimientos sean utilizados para llegar a ese conocimiento.
- **Variables:** Son para plantear respuestas o explicaciones al problema que se estudia.
- **Hipótesis:** Si se encuentra bien formulada la hipótesis esta servirá de directriz a la investigación, y luego de su comprobación, genera nuevos conocimientos que pasan a formar parte del saber humano.

### **1.2.1. Plan de negocios para exportar**

El plan de negocios es una descripción detallada del negocio que se quiere emprender, es un proyecto dinámico en el que se describe cómo se va a operar y desarrollar dicho negocio durante un período determinado. (gestiopolis, s,f)

El plan de negocios es una hoja de ruta que permite abordar las oportunidades y obstáculos esperados e inesperados que depara el futuro y para navegar exitosamente a través del entorno competitivo particular de ese negocio, ya sea que se trate de una empresa nueva, una expansión de una firma existente, una escisión de una corporación matriz, o incluso un proyecto dentro de la organización establecida. (Cyr, 2009)

Un plan de negocio es una herramienta de reflexión y trabajo que sirve como punto de partida para un desarrollo empresarial. Lo realiza por escrito una persona emprendedora y en él plasma sus ideas, el modo de llevarlas a cabo e indica los objetivos que alcanzan las estrategias que utiliza. Consiste en redactar, con método y orden, los pensamientos que tiene en la cabeza. Mediante el plan de negocios se evalúa la calidad del negocio en sí. En el proceso de realización de este documento se interpreta el entorno de la actividad empresarial y se evalúan los resultados que se obtendrán al incidir sobre esta de una determinada manera, se definen las variables involucradas en el proyecto y se decide la asignación óptima de recursos para ponerlo en marcha. (Velasco, 2007)

### **1.2.2. El banano**

Al banano también se lo conoce como plátano que proviene del griego πλάτανος (platanos) a través del latín (platanus) (Joaquin, s, f) , o por su nombre científico *musa L.*; proviene de la familia de las musaceae una especie de *musa paradisiaca L.*, es una planta herbácea perenne gigante con rizoma corto y tallo aparente, que resulta de la unión de las vainas foliares, cónico y de 3,5-7,5 m de altura, terminado en una corona de hojas. (Linnaeus, 2017)

Se cultivan bananos en más de 150 países, los cuales producen 105 millones de toneladas aproximadamente al año, se cree que existen casi 1000 variedades de banano en el mundo subdivididos en 50 grupos. La variedad más popular es la conocida como “Cavendish” que se produce para los mercados de exportación. (CFN, 2018)

El banano es uno de los alimentos básicos de primera necesidad en las zonas tropicales y un producto de exportación, es una de las pocas actividades que proporciona a las unidades familiares ingresos regulares durante todo el año lo que contribuye a la seguridad alimentaria de millones de personas en gran parte del mundo en desarrollo y, dada su comercialización en mercados locales, proporcionan ingresos y empleo a las poblaciones rurales. (FAO, 2002).

En Argentina no posee las condiciones adecuadas de suelo y clima, lo que dificulta el cultivo de este producto, se da en ecosistemas tropicales húmedos con temperatura de 18.5 °C para su crecimiento.

### 1.2.3. Aportes potenciales del banano a la seguridad y soberanía alimentaria

El banano está ubicado en uno de los primeros lugares de preferencia de consumo a nivel mundial. Es rico en vitamina C y tiene incontables virtudes nutritivas y terapéuticas. Es un alimento completo y de bajo contenido en grasa. El banano es un "combustible" excelente para la actividad física. El banano posee 96 calorías por 100g de fruta. Su contenido de grasa es de 0.2%. (Sites, s,f)

Según el informe de Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (ONU, BANANO, 2001) El banano es un alimento muy completo, fuente de vitaminas y minerales, rico en fibras y pobre en lípidos. Contiene minerales como potasio, fósforo, calcio, magnesio, sodio, hierro, cobre, zinc y manganeso. La banana contribuye al buen funcionamiento del metabolismo energético y del sistema nervioso y a mantener un buen tránsito digestivo.

Las características nutricionales del banano son tener un alto valor nutritivo, es una fuente importante de potasio, magnesio y fosfato. El potasio del banano es muy bueno para el corazón ya que puede ayudar a prevenir la hipertensión y los ataques cardíacos. El alto contenido en vitaminas A, B6 y C ayudan a mantener buena visión, una piel saludable y contribuye a fortalecer el sistema inmunológico; además contiene un alto nivel en fibra y carbohidratos. Otra forma de presentación es cocinando el verde lo que es muy bueno para el consumo de los diabéticos puesto que contiene un complejo de carbohidratos que se libera muy lentamente en el tiempo. (DISSUPP, 2016).

**Tabla 1**

*Composición Nutricional del Banano*

<b>Nutriente</b>	<b>Valor</b>
Energía	414 kj
Energía	99kcal
Agua	74.8 g
Proteínas	1.2g
Grasa Total	0.2g
Carbohidratos totales	23g
Cenizas	0.8g
Sodio	1mg
Potasio	348mg
Calcio	7mg



Fósforo	28mg
Hierro	0.41mg
Tiamina (Vitamina B1)	0.061mg
Riboflavina (Vitamina B2)	0.087mg
Niacina (Vitamina B3)	1.2mg
Vitamina C	6.1mg

**Fuente:** Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca Argentina  
**Elaborado:** Autor

El banano contiene una gran composicional nutricional, como son las tres vitaminas B que ayudan a transformar los alimentos en energía y metabolizar las grasas, también ayuda a retardar la aparición de enfermedades oculares así como la degeneración muscular. (E-M-Edemujer, 2019)

#### 1.2.4. Producción del banano en Ecuador

Ecuador es uno de los mayores exportadores de banano del mundo y su presencia en el comercio mundial ha ido en aumentando, “según el Informe sobre El Sector Bananero Ecuatoriano elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior en junio del 2017, la exportación bananera representa el 2% del PIB general y aproximadamente el 35% del PIB agrícola. Las inversiones en el área de la producción agrícola e industria relacionada (bienes y servicios para producir banano), así como los procesos de exportación generan trabajo a más de un millón de familias ecuatorianas”. (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

En el 2018 se vendió 6,5 millones de toneladas métricas. Eso significó que el 30% de toda la fruta que se consumió en el mundo salió de las plantaciones ecuatorianas. Filipinas se ubica en segundo lugar, con casi la mitad del volumen. En el ‘top ten’ de los mayores exportadores se encuentran en ocho países latinoamericanos. (Mendoza, 2019).

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC) que se realiza anualmente en las 24 provincias que compone el Ecuador, para 2018 se cosecharon 6,2 millones de toneladas de banano en 161.583 hectáreas, mostrando un rendimiento promedio por hectárea de 38,8 toneladas. En la región Costa se concentra el 84,2% de la superficie cultivada con banano, seguida del 15,7% en la Sierra y un escaso 0,2% dentro del territorio amazónico. (Gestión Digital, 2019)

**Tabla 2**  
*Producción de Banano*

<b>Provincia</b>	<b>Superficie Cosecha (ha)</b>	<b>Producción (TN)</b>	<b>Rendimiento (TN/ha)</b>	<b>Porcentaje Nacional</b>
Los Ríos	61.937,00	2.822.585,00	45,57	43,23%
Guayas	48.805,00	2.139.384,00	43,84	32,76%
El Oro	42.340,00	1.075.395,00	25,4	16,47%
Otras	27.254,00	492.312,00	18,06	7,54%
<b>Total General</b>	<b>180.336,00</b>	<b>6.529.676,00</b>	<b>36,21</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** (CFN, 2018)

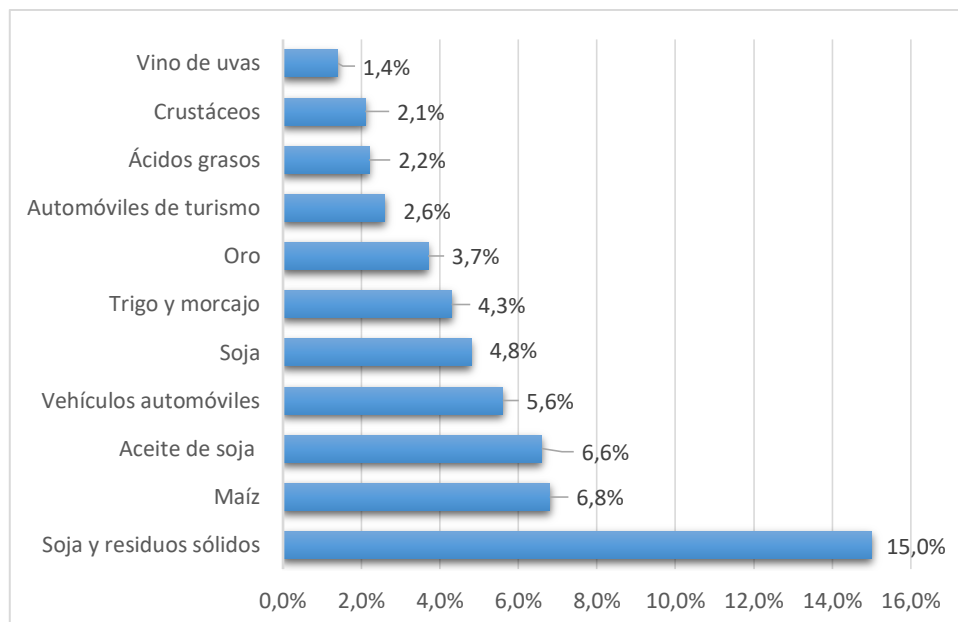
**Elaborado:** Autor

Los Ríos, Guayas y El Oro son las provincias que registraron una mayor cosecha con 2,8; 2,14 y 1,07 respectivamente para el 2018 con 6,9 millones de toneladas. Históricamente estas tres provincias han sido las que mayor banano producen en Ecuador; las empresas más relevantes del sector se sitúan en dichos territorios dadas las características climáticas y geográficas, tratando de maximizar el rendimiento de sus plantaciones año tras año. (Gestión Digital, 2019)

### **1.2.5. Exportación e importación de Argentina**

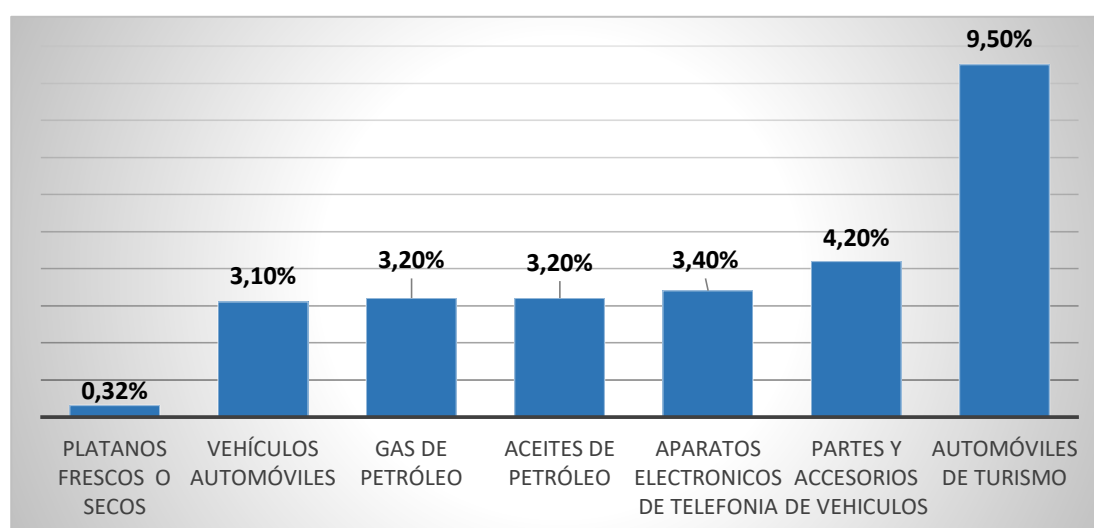
Argentina es la 45° mayor economía de exportación en el mundo. En 2017, exportó \$59,2 mil millones e importó \$66,5 mil millones, dando como resultado un saldo comercial negativo de \$ 7,25 Mil millones. En el mismo año tuvo un PIB de \$637 mil millones y un PIB per cápita de \$20,8 mil. (Complexity, 2018)

Los principales productos exportados en 2017 fueron Soja y residuos sólidos con una participación del 15% del total de las exportaciones, maíz con una participación del 6.80%, los vehículos automóviles para transporte de mercancías con una participación del 5.60%, soja con una participación 4,80%, ácidos grasos con una participación del 2.20%, vino de uvas con una participación del 1.40%, entre otros. (Complexity, 2018), como se puede observar en la siguiente gráfica.



*Figura 3 Principales productos exportados de Argentina 2017*  
(Complexity, 2018)

Las importaciones argentinas en 2017 fueron de \$66,5 mil millones, encontrándose en el puesto 42° de los importadores más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las importaciones han decreció a una tasa anualizada del -0,2%, de \$67,1 mil millones en 2012 a \$66,5 mil millones en 2017. Las importaciones más recientes son lideradas por Automóviles de turismo que representa el 9,5% de las importaciones totales, seguido por Partes y accesorios de vehículos automóviles que representa el 4,19%. (Complexity, 2018).



*Figura 4 Principales productos importados de Argentina 2017*  
(Complexity, 2018)

### **1.2.6. Tendencias de consumo de potasio en Argentina**

El potasio se encuentra naturalmente en las legumbres, la espinaca, el repollo, el perejil y en frutas como las bananas, papayas y dátiles. La Organización Mundial de la Salud (OMS) alertó que actualmente la gente come con demasiada sal y no consume suficiente potasio en su dieta diaria. (ONU, 2013)

La Organización Mundial de la Salud (OMS) recomienda aumentar la ingesta de potasio a través de los alimentos para reducir la presión arterial y el riesgo de enfermedades cardiovasculares, accidentes cerebrovasculares y cardiopatía coronaria en adultos. Se recomienda que los argentinos tengan una ingesta de potasio de al menos 90 mmol/día (3510 mg/día) en adultos. (OMS, 2017)

Los plátanos cocidos son nutricionalmente muy similares a la cantidad de calorías de una papa; sin embargo, contienen más vitaminas y minerales siendo una fuente rica de fibra, vitaminas A, C y B-6, y los minerales magnesio y potasio. (E-M-Edemujer, 2019) El consumo de banano que debe tener un argentino es de por lo menos una porción por día de 179g, el mismo que contiene 220 calorías.

La alta cantidad de potasio que se encuentra en los plátanos es esencial para mantener los fluidos celulares y corporales que controlan el ritmo cardíaco y la presión arterial. (E-M-Edemujer, 2019)

El banano es una gran fuente de energía por la cantidad de potasio que contiene por este motivo es necesario el consumo del mismo por lo que existen varias formas de presentación para su consumo como en bocaditos, fritos, cocinados, asados, entre otros. También te mantienen lleno y más satisfecho por más tiempo después de una comida lo que significa menos bocadillos en alimentos poco saludables. (E-M-Edemujer, 2019).

### **1.2.7. Logística de exportación de Ecuador hacia Argentina**

Lo que se busca en la logística de exportación es la implementación y control de flujo hacia atrás y adelante, esto se logra por medio de la cadena de suministros para mantener un constante registro de los procesos que se deben realizar; así como se debe tomar en cuenta un análisis de la empresa, del mercado, la selección del proveedor, elaboración del contrato de compra-venta en la que ambas partes estén de acuerdo, identificación del método de pago y transporte, y finalmente la designación del lugar de entrega del producto. (Gomez, 2014)

### **1.2.8. Análisis financiero y económico.**

Para cubrir los futuros costos de exportación la finca Santa Marianita lo hará por medio de tres tipos de inversión: capital social, aportaciones de los socios y reservas propias; esto se determinará por medio de un análisis financiero para determinar la viabilidad del proyecto al igual que la cantidad del préstamo o crédito que la empresa deberá devolver con intereses. (Ficomsa, 2019)

## CAPÍTULO 2

### 2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La metodología de la investigación es una disciplina de conocimiento encargada de elaborar, definir y sistematizar el conjunto de técnicas, métodos y procedimientos que se deben seguir durante el desarrollo de un proceso de investigación para la producción de conocimiento. (Coelho, 2019)

#### 2.1. Nivel de estudio

El desconocimiento de un plan de negocios para la exportación de banano barraganete en la finca Santa Marianita ha generado la presente investigación se base en la metodología exploratoria y descriptiva, con la recopilación de fuentes primarias en Argentina y la recopilación de fuentes secundarias en el transcurso de la investigación.

##### 2.1.1. Modalidad de la investigación

La modalidad de la presenta investigación se desarrolla en varios aspectos:

La modalidad de investigación será documental, se ampliará la información ya existente por medio de bibliografía para localizar, identificar y detectar la información respecto al comportamiento del consumidor argentino y su aceptación a los productos naturales provenientes de una producción cien por ciento orgánico. (Bernal, 2010). Se deberá recolectar datos e información necesaria que permita evidenciar las buenas prácticas en el manejo de procesos de exportación del banano garantizando la calidad de los fundamentos teóricos de la investigación, para que estos puedan ser analizados y llegar a los objetivos planteados y dar solución al problema a investigar.

##### 2.1.2. Método de la investigación

Los métodos a utilizar serán el analítico y sintético ya que se buscará una solución a un problema existente en base a información y situaciones expuestas para el estudio.

**Método analítico:** Este proceso cognoscitivo consiste en descomponer un objeto de estudio, separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual. (Bernal, 2010)

**Método sintético:** Integra los componentes dispersos de un objeto de estudio para estudiarlos en su totalidad. (Bernal, 2010)

Con estos métodos se busca analizar la información, separándola por partes específicas para después unirlos y obtener una investigación con los temas necesarios para determinar el estudio de esta investigación.

## **Población y muestra**

Para el cálculo de la demanda se utilizará método Demanda Potencial, la cual nos permite obtener el total de posibles consumidores de un producto en un área geográfica determinada, analizando el precio del producto o sus similares en el mercado meta, y la cantidad de consumo. (Negocios, 2019)

### **2.1.3. Técnica de recolección de datos**

La presente investigación se desarrollará con la recolección de datos de fuentes secundarias de las páginas web de instituciones gubernamentales tanto argentinas como ecuatorianas, organismos mundiales y de fuentes bibliográficas que aporten al desarrollo de la investigación.

#### **2.1.3.1. Procesamiento de datos**

Las herramientas para utilizar son:

- Microsoft Office (Word, Excel, Paint 3D, Power Point).
- Load, para el cubicaje, y establecer volumen y peso de la carga.

#### **2.1.4. Metodología específica**

La metodología es el conjunto de procedimientos que determinan una investigación de tipo científico o marcan el rumbo de una exposición doctrinal. (Definición, s/f). Para el alcance de los objetivos específicos se utilizará herramientas teóricas acompañadas del análisis de cada una, las cuales conforman un plan de negocios de exportación.

En cada objetivo se determinó el uso de un método diferente de acuerdo a la meta que se desea alcanzar en cada punto descrito como son: el método analítico, sistemático, histórico-comparativo y analítico-sintético.

##### **2.1.4.1. Metodología para el objetivo 1**

**Objetivo 1:** Determinar la demanda insatisfecha y el porcentaje de cobertura de banano barraganete hacia Argentina en el periodo 2018 -2023.

El correcto estudio de mercado permite conocer la aceptación o no del banano barraganete, el estudio de mercado nos permite segmentar la población, a fin de tener un público específico al cual va dirigido el producto.

El desarrollo del objetivo 1 se divide en dos partes. El análisis de la demanda argentina y el análisis de la oferta ecuatoriana.

En el análisis de la demanda se desarrollará los siguientes puntos:

- **Matriz de calificación de mercados:** Permite justificar el ¿Por qué se ha seleccionado Argentina como mercado meta?
- **Matriz de segmentación de mercados:** Permite conocer al futuro consumidor geográfica y demográficamente.
- **Matriz de importaciones y exportaciones:** Permite analizar las importaciones del banano barraganete.
- **Matriz de consumo nacional:** Nos permite conocer la demanda insatisfactoria del mercado meta.

El análisis de la oferta se desarrollará de la siguiente manera:

- **Matriz de países exportadores de banano barraganete:** Analiza la competencia que existe de banano
- **Matriz de oferta exportable:** Permite conocer la cobertura a satisfacer la demanda argentina.
- **Matriz de cobertura:** permite analizar la tasa de cobertura que debe tener la exportación.
- **Elementos de inversión:** Determina los recursos necesarios para ser utilizados en la inversión de la finca.

#### 2.1.4.2. Metodología para el objetivo 2

**Objetivo 2:** Diseñar la logística de exportación en la implementación del plan de negocios para la exportación del banano barraganete en la finca Santa Marianita en el cantón El Carmen, hacia Argentina en el período 2018-2023.

Se describirán los procesos comerciales y logísticos, tanto en el país de origen como destino, con la responsabilidad de que el banano barraganete llegue en óptimas condiciones. Para ello se utilizará los siguientes puntos:

- **Matriz de preferencias arancelarias:** Se recopilará información del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N°59 (AAPCE N° 59) entre Ecuador y Mercosur para establecer la preferencia arancelaria en base al arancel de importaciones, además de determinar los requisitos arancelarios y no arancelarios al que se tendrá que someter el banano barraganete.



- **Diagrama del proceso logístico:** Se determinará la logística desde la adquisición de la proteína hasta el lugar de destino, con las siguientes actividades:
  - Adquisición de la mercadería
  - Capacidad de producción
  - Determinación embalaje y acondicionamiento de la carga
  - Determinación del término de negociación
  - Logística país origen
  - Preparación de la carga al contenedor
    - ✓ Inspección física de la carga
    - ✓ Cubicaje – plan de estiba
    - ✓ Carga del contenedor.
  - Servicios conexos: Aduanas y seguro
  - Determinación tipo de carga contenerizada 20 Pies
  - Determinación de la condición de embarque FCL o LCL
  - Proceso de exportación sin la participación de agente de aduana
  - Preparación itinerarios de envíos (Booking)

#### 2.1.4.3. Metodología para el objetivo 3

**Objetivo 3:** Calcular la viabilidad que generaría a la finca Santa Marianita la exportación de banano barraganete mediante un estudio económico y financiero.

En el objetivo 3 se utilizarán métodos financieros para medir la rentabilidad o utilidad total en el periodo 2018 - 2023 del plan de negocios. Los parámetros para desarrollar son:

- **Estado de situación inicial de la finca:** Se determina con cuanto capital propio se va iniciar para la exportación.
- **Matriz de gastos y costos:** Se determinarán los valores de costos fijos, variables y gastos administrativos.
- **Matriz de financiamiento:** Se determinará la cantidad y el tipo o tipos de apalancamiento necesarios para el plan de negocios.
- **Matriz de indicadores de factibilidad:** Se evaluará:
  - Valor actual neto (VAN)
  - Tasa interna de retorno (TIR)
  - Periodo de retorno de inversión (PIR)
  - Punto de equilibrio
  - Relación costo / beneficio

## **CAPITULO 3**

### **3. Resultados de los objetivos**

#### **Resultado del objetivo 1**

Determinar la demanda insatisfecha y el porcentaje de cobertura de banano barraganete hacia Argentina en el periodo 2018 -2023.

#### **3.1. Estudio de mercado**

Estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado ante un producto o servicio siendo analizada por medio de la oferta y la demanda. (Rico, 2017).

##### **3.1.1. Matriz de calificación de mercados**

Para la justificación del mercado meta se ha utilizado una matriz de calificación de mercados, en la que se analizaran las siguientes variables: tamaño del mercado, barreras arancelarias, barreras no arancelarias, factores culturales, ubicación, sexo y edad. Los países o destinos que se analizó son: Rusia, Argentina y Estados Unidos

El resultado del análisis de cada país es el siguiente:

##### **3.1.1.1. Rusia**

###### **Tamaño del mercado**

Rusia se convirtió en el principal destino para productos como filetes de pescado, camarones, plátanos y flores; las exportaciones aumentaron alrededor de un 69% cubriendo el 98.1% de la demanda de plátano, cabe recalcar que es un mercado de alrededor de 182 millones de habitantes, es decir el 2.5% de la población mundial. (Benalcázar, 2018).

La Federación Rusa "se ha convertido en un socio comercial estratégico", con el que se planea profundizar el intercambio comercial en el corto plazo. Las exportaciones de Ecuador a Rusia en valor tuvieron un aumento de 5% en promedio entre 2010 y 2016, mientras que en el mismo periodo el volumen exportado creció un promedio de 4%, según datos del Banco Central del Ecuador (BCE). (SPUTNIK, 2017).

Por esas razones, en lo que respecta la variable de tamaño del mercado Estados Unidos tiene una calificación de 0,7 sobre 1,0 puntos.

### **Barreras arancelarias**

Ecuador al tener la suscripción del sistema general de preferencia arancelaria (SGP), puede ingresar el banano barraganete al mercado ruso con una exoneración del 100%, con alrededor de 400 partidas arancelarias entre las cuales se encuentra los productos primarios como es el banano. (SICE, 2017).

En esta variable se le ha asignado una calificación de 1,0 sobre 1,0 punto.

### **Barreras no arancelarias**

Rusia consta de barreras no arancelarias las que establecen la posibilidad de aplicación de contingentes, licencias de importación y exportación, permisos temporales. Entre los requisitos se encuentran presentes dos acuerdos que solicita Rusia que sean aplicados como es la presentación de un listado de las mercancías sujetas a control sanitario y de control fitosanitario (NEWCOUNSEL, s,f)

Existen requerimientos adicionales que debe cumplir el empaquetado del producto; la información debe estar directamente sobre el producto del lugar conveniente, cuando el paquete no puede contener el texto completo de la información requerida, el productor puede a su discreción poner toda o parte de la información sobre el producto en un añadido que acompaña cada unidad del producto o grupo de paquetes (NEWCOUNSEL, s,f)

Estas barreras representan las desventajas que hay en el comercio exterior debido a la poca socialización de los obstáculos técnicos; por esta razón la calificación es de 0,4 sobre 1,0 punto.

### **Ubicación**

La ubicación de Rusia es poco favorable para el comercio exterior debido a su lejanía con nuestro país, aun contando con las rutas marítima como aéreas de 30 a más días de viaje. Las tarifas promedio hacia Rusia desde Ecuador para un contenedor de 20`SC es de \$1400, para un contenedor de 40`SC es de \$2000 y uno de 40`REEFER es de \$3400. (PROECUADOR .. , Perfil Logístico , 2019).

Esta variable se le ha puesto la calificación de 0,7 sobre 1,0 punto.

## **Factores culturales**

El crecimiento económico y determinados cambios socio-demográficos condicionan y moldean los patrones de consumo de la población rusa y se ponen de manifiesto ciertas tendencias que marcan las pautas de consumo en un futuro cercano. Una característica bastante particular pero ampliamente conocida de la cultura rusa es su deseo por lo ostentoso en la comida les gusta las frutas exóticas. (Tristán, 2013)

En 2012, la tasa de obesidad en Rusia fue de un 23,6% de la población adulta y 37% estaban con sobrepeso, según datos de Euromonitor. La preocupación por la salud y el desarrollo de esta tendencia todavía no alcanza los niveles de otros países europeos; un segmento de la población cuenta con ingresos medios y altos, teniendo un estilo de vida más saludable, demandando los alimentos con connotaciones naturales, sin aditivos o funcionales (Tristán, 2013). Lo que provoca que el banano forme parte de su dieta diaria para bajar de peso de acuerdo a su desarrollo fisiológico. Por esta razón la calificación de esta variable es 0,7 sobre 1,0 punto.

### **3.1.1.2. Argentina**

#### **Tamaño del mercado**

Argentina es considerado un mercado meta ventajoso, por ser la 45° mayor economía de exportación en el mundo (Complexity, 2018). Es un país que tiene la costumbre de consumir banano, según el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, es una fruta de consumo periódico que se incluye dentro de la canasta básica de alimentos de las familias argentinas, junto con la manzana y la mandarina. (mastercard, 2019)

La producción total estándar ronda las 105 toneladas de banana nacional que solo consiguen cubrir el 20% de la demanda doméstica por lo que debe importar de otros países esta fruta. (mastercard, 2019).

Por estas razones en lo que respecta al tamaño del mercado a Argentina tiene una calificación de 0,9 sobre 1,0 punto.

#### **Barreras arancelarias**

Al contar con el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N°59 (AAACE N°59) entre Ecuador y Mercosur, logrando que 6.942 partidas arancelarias puedan ingresar hacia Argentina con el 100% de preferencia arancelaria,

entre estas se encuentra el banano barraganete con un arancel del 0%, siendo un factor que determinara el costo unitario y total de la exportación.

En esta variable, Argentina obtiene una calificación de 1,0 sobre 1,0 punto.

### **Barreras no arancelarias**

Argentina cuenta con una barrera no arancelaria conocida como "Inspección Sanitaria y procedimientos fitosanitarios". Esta medida forma parte de la categoría de Requisitos previos, la barrera antes mencionada se sustenta en el Decreto N° 83732 de 3/VI/36. Reglamento General de la Ley 4084. La norma establece la inspección, previa al ingreso, de vegetales que pretendan ser introducidos al país. Mismos que deben cumplir los requisitos exigidos por la normativa vigente en aspectos fitosanitarios y de calidad. Además, establece los procedimientos fitosanitarios que pudieran corresponder en caso de no cumplimiento de las exigencias. Esta norma incluye la inspección de envases, materiales de empaque, abonos, naturales, tierra, máquinas, etc., cuando se los considere sospechosos de ser portadores de cualquier plaga para la agricultura. (Lascano, Comunidad comercio exterior, 2014)

Esta variable ha obtenido una calificación de 0,7 sobre 1,0 punto; esto es debido a la cooperación que existe entre ambas partes, tanto en asistencias técnicas, intercambio de información sobre normas y procedimientos que permitan una mayor interacción en el intercambio comercial.

### **Ubicación**

Argentina consta de una infraestructura portuaria con alrededor de 36 puertos, facilitando el transporte de país a país, el promedio de días de tránsito es de 30 (PROECUADOR .. , 2019), entre los puestos de Argentina y Ecuador existe una gran afluencia y carga teniendo como un producto estrella el banano.

Por esta razón la variable es asignada con una calificación de 0,8 sobre 1,0 punto.

### **Factores culturales**

Fundamentalmente la fruta es consumida por las personas de todas las edades, por ejemplo, los niños a su corta edad cuando comienzan a ingerir los primeros alimentos sólidos; muy frecuentemente consumen banana hecha papilla de igual manera, es

consumida en batidos, postres, jugos, tortas, y en fresco en otros rangos etarios. (mastercard, 2019)

Los argentinos deben consumir por lo menos 1,8 gramos de banano por día, pero el consumo de frutas y hortalizas en mujeres adultas, en las diferentes regiones y su contribución a la ingesta energética fue notablemente inferior al recomendado por las GAPA (9% contra 19%). Por lo tanto, teniendo en cuenta que las principales fuentes de alimento de potasio son consumidas en menores cantidades a las recomendadas, se podría estimar que la ingesta de potasio a través de la dieta es baja. Por otra parte, solo el 4,8% de los individuos consume la cantidad recomendada de 5 porciones diarias de frutas y/o verduras. (Ministerio de la Salud de la Nación, 2017)

Para esta variable la calificación será de 0,9 sobre 1,0 punto.

### **3.1.1.3. Estados Unidos**

#### **Tamaño del mercado**

Estados Unidos puede ser considerado un mercado meta por ser una de las principales economías mundiales, siendo uno de los principales socios comerciales que tiene Ecuador tanto en importaciones como exportaciones.

Lo que se busca es promover las exportaciones con el fin de promover nuevas aperturas a mercados lo que resulta favorable para las exportaciones no petroleras, otro factor es la competencia de banano barraganete que ya existe en dicho país. La mayoría de empresas ya exporta a dicho país el banano lo que dificulta las oportunidades de posicionarse en este mercado generando una competencia interna en nuestro país.

Por esta razón en lo que respecta la variable de tamaño del mercado, Estados Unidos tiene una calificación de 0,7 sobre 1,0 punto.

#### **Barreras arancelarias**

Ecuador y Estados Unidos cuentan con la suscripción del sistema general de preferencias arancelarias (SGP), con alrededor de 400 partidas arancelarias que pueden ingresar al mercado americano con una exoneración del 100%. (SICE, 2017)

Esta variable se le ha asignado la calificación de 1,0 sobre 1,0 punto.

## **Barreras no arancelarias**

Estados Unidos cuenta con una barrera no arancelaria denominada “Protección de la salud y seguridad alimentaria en alimentos” en la que dice que los alimentos que se exporten deberán ser puros, inocuos y producirse bajo estrictas condiciones higiénicas, si a un alimento se le han adicionado sustancias para que parezca mejor, estas sustancias deberán estar especificadas en las etiquetas y deberán estar libres de declaraciones falsas o engañosas. Además, un alimento no se podrá comercializar bajo el nombre de otro; los envases de alimentos no podrán ser rellenos de forma que induzcan a engaño a su consumidor. (Lascano, 2014)

Esta barrera es una desventaja para el comercio entre Estados Unidos y Ecuador por la falta de socialización que existe, por esta razón la calificación es de 0,6 sobre 1,0 punto

## **Ubicación**

La ubicación geográfica de Estados Unidos es favorable para el comercio exterior por las rutas de accesibilidad que presenta, tanto marítimas como aéreas; teniendo en cuenta la lejanía que existe por ello el costo del medio de transporte. Las tarifas promedio por contenedor hacia los Estados Unidos desde Ecuador para un contenedor de 20´SC es de \$800, para un contenedor de 40´HC es de \$1.000 y para un contenedor 40´RF es de \$2.000. (PROECUADOR, Perfil logístico Estados Unidos, 2017). Por esta razón la variable tiene una calificación de 0,9 sobre 1,0 punto

## **Factores culturales**

Las importaciones ecuatorianas representan más de un tercio del consumo, donde el estadounidense en promedio consume alrededor de 270 Lb. de frutas (frescas y procesadas) al año. Según The Statistics Portal, el consumo de bananas per cápita es en promedio 28,1 Lb. (SIICEX, 2015)

Dentro del consumo de alimentos, el banano se encuentra en el grupo de productos que ocupa el tercer lugar, después de los lácteos y los vegetales. Las frutas se consumen preferentemente en estado fresco, seco, congelado y en algunos países también se presenta envasada. Dentro de los consumidores conscientes sobre su salud, la principal preocupación en su mayoría se ve reflejada por el uso descontrolado de plaguicidas y

pesticidas en el cultivo de frutas frescas. (SIICEX, 2015). Por esta razón la variable tiene una calificación de 0,8 sobre 1,0 punto.

**Decisión:** Después de analizar todas las variables de cada país, la matriz de mercados queda de la siguiente forma:

**Tabla 3**

*Matriz de Calificación de Mercados*

Variable	Pond.	Calificación			Ponderación		
		1. Rusia	2. Argentina	3. EEUU	1. Rusia	2. Argentina	3. EEUU
Tamaño del Mercado	0,30	0,70	0,90	0,7	0,21	0,27	0,21
Barreras Arancelarias	0,20	1,00	1,00	1,00	0,20	0,20	0,20
Barreras no Arancelarias	0,20	0,4	0,70	0,60	0,08	0,17	0,12
Ubicación	0,15	0,70	0,80	0,90	0,11	0,12	0,14
Factores Culturales	0,15	0,70	0,90	0,80	0,11	0,90	0,12
<b>Total sobre 1,0</b>					<b>0,71</b>	<b>0,90</b>	<b>0,79</b>

**Fuente y elaboración:** El autor

Los resultados demuestran que el mercado meta con mayor factibilidad para la exportación de banano barraganete es Argentina, obteniendo una calificación total de 0,90 sobre 1,0 punto. Debido a la cercanía que tiene Argentina con Ecuador, tiene una mejor facilidad con las barreras no arancelarias argentinas y según (infobae, 2018) los argentinos consumen banano con un promedio de 12 kilos por habitante/año, muy por arriba de los 8,5 kilos a nivel mundial.

### 3.1.2. Segmentación del mercado

La segmentación de mercados es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos, es decir, conocer realmente a los consumidores y supondrá uno de los elementos decisivos en el éxito de una estrategia. (León, 2015)



### 3.1.2.1. Datos económicos de Argentina

Argentina es una de las economías más grandes de América Latina, que cuenta con importantes reservas de gas y litio, y tiene un enorme potencial en energías renovables. Siendo un país líder en producción de alimentos, con industrias de gran escala en los sectores de agricultura y ganadería vacuna. Teniendo grandes oportunidades en algunos subsectores de manufacturas y en el sector de servicios innovadores de alta tecnología. (Banco Mundial, Banco Mundial, 2019)



A continuación, se presenta una tabla con los principales datos económicos de Argentina:

**Tabla 4**  
*Datos Generales de Argentina*

<b>Capital</b>	<b>Buenos Aires</b>
<b>Provincias</b>	24
<b>PIB</b>	519,87 miles de millones
<b>PIB per cápita</b>	11´683.95
<b>Población</b>	44´494,502
<b>Población masculina</b>	21´824,372
<b>Población femenina</b>	22´670,130
<b>Provincia con mayor población (B.A.)</b>	17´196,396
<b>Moneda</b>	Pesos argentinos
<b>Conversión dólar</b>	62,17 pesos argentinos (02-03-2019)
<b>Huso horario</b>	Argentina es 2 horas adelante en relación con Ecuador.
<b>Idioma</b>	Español

**Fuente:** (Banco Mundial, 2018) (INDEC, 2013) (Dirección General de Estadísticas y Censos, 2017).

**Elaborado por:** Autor

### 3.1.2.2. Mercado meta: Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA)

El mercado meta al que se le proveerá de banano barraganete será a la capital de Argentina, Buenos Aires.

La ciudad de Buenos Aires tiene una estimación poblacional para el 2017 de 3´059.000 habitantes, conformado por 1´430.500 varones y 1´628.500, siendo esta ciudad

una de las más homogéneas con respecto a los habitantes por sexo. (Dirección General de Estadísticas y Censos, 2017).

La producción de banano nacional solo cubre el 20% o menos de la demanda poblacional de Argentina, las zonas productoras de Corrientes, Chaco, Córdoba y Tucumán son las abastecidas por este producto. Buenos Aires al encontrarse en la parte céntrica del país la producción prácticamente no llega a los mercados de esta área las bananas importadas representan el 86% de la oferta en el 2001 al 95% más en la actualidad, es decir, solo el 5% es de producción nacional. (infobae, 2018).

### **3.1.2.3. Población económicamente activa**

La población económicamente activa (PEA) integra a los habitantes que realizan una ocupación o están buscando una. En Argentina la PEA se considera a partir de los 10 años en adelante.

Según (Dirección General de Estadísticas y Censos, 2017) la PEA de la ciudad de Buenos Aires para el año 2017 es de 1`704,500 personas; lo que representa el 56% de la población de esta ciudad.

Se priorizó como unidad de consumo a la mujer adulta debido a su histórica participación en la alimentación del grupo familiar y a su creciente incremento como Jefa de Hogar. La mujer adulta es quien tiene la mayor responsabilidad en los asuntos del hogar y en la mayoría de los casos, es el principal sustento económico (según las recomendaciones de las Naciones Unidas para Censos de la Región, define al jefe del Hogar como la persona considerada como tal por los demás miembros del hogar). (Ministerio de la Salud de la Nación, 2017)

### **3.1.2.4. Tendencia de consumo argentina**

Aunque el cultivo del banano sufrió un notable retroceso en cuanto a la superficie en producción en relación a años anteriores, debido principalmente a políticas arancelarias que facilitaron la importación, actualmente esta situación se está revirtiendo debido a la mejora notable de los precios y al incremento de la demanda (Colamarino, 2017).

El consumo de banano en Argentina ha sido impulsado por parte del gobierno para mantener una vida más saludable; impulsando nuevas tendencias de consumo en los

ciudadanos en las zonas urbanas prefieren una alimentación rápida, sabrosa, práctica y de fácil elaboración; la tendencia mundial está impulsando el regreso de la comida “casera y natural” aumentando las viandas con comidas preparadas en el hogar por tendencia o necesidad de mantener o mejorar la salud. Preferencia de comidas caseras arraigadas con nuestra identidad cultural. (Ministerio de la Salud de la Nación, 2017)

Pero lo que ha hecho tener un cambio en el consumo de los argentinos es el conocer las propiedades de los alimentos que consumen. El incremento de la demanda de varios sectores, como los distribuidores de frutas secas y semillas, restaurantes, confiterías, etc; uso en gastronomía y la educación alimentaria-nutricional. (Ministerio de la Salud de la Nación, 2017)

### **3.1.2.5. Estructura del gasto alimenticio argentino**

Según el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) (Brescia & Rabaglio, 2015), el gasto alimenticio argentino está segmentado en tres grupos:

- a) Alimentos para consumir en el hogar con una participación del 76.77%.
- b) Bebidas para consumir en el hogar con una participación del 11.61%.
- c) Alimentos y bebidas comprados y consumidos en restaurantes, bares y comedores escolares, universitario o fabriles con una participación del 11.61%.

El grupo en la cual se va a enfocar el presente plan de negocios es el: a) alimentos para consumir dentro del hogar.

### **3.1.3. Demanda Potencial**

La demanda potencial es el volumen máximo que podría alcanzar un producto o servicio en unas condiciones y tiempo determinado, y se expresa en unidades físicas o monetarias; mientras que la demanda potencial del mercado es la hipótesis respecto a cuantos individuos son posibles compradores del producto y se forma a partir de demandas individuales. (Rubira, 2013).

Fórmula de la demanda potencial:

$$Q = npq$$

**Q:** Demanda potencial.

**n:** número de compradores posibles para el mismo tipo de producto en un determinado mercado (población económicamente activa)

**p:** precio promedio del producto en el mercado.

**q:** cantidad promedio de consumo per cápita en el mercado.

Esta información también la podemos obtener a través de fuentes secundarias, pero en caso de no conseguirla, tendremos que hacer nuestra propia investigación a base de encuestas. (Kojima, 2010).

**Tabla 5**

Consumo alimenticio del banano

	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>	<b>Población</b>	<b>Consumo promedio</b>
<b>Consumo kg</b>	17'138.539	205'662.468	44'494.502	4,62

**Fuente:** (Brescia & Rabaglio, 2015)

**Elaborado:** Autor

**Tabla 6**

Gasto alimenticio del banano

	<b>Mensual kg</b>	<b>Anual kg</b>	<b>Población</b>	<b>Consumo promedio</b>
<b>Gasto de consumo</b>	3'318.845	39'826.137	44'494.502	0,90

**Fuente:** (Brescia & Rabaglio, 2015)

**Elaborado:** Autor

$$Q = npq$$

**n=** 1'704,500 habitantes de la población económicamente activa (CABA)

**p=** 0,90\$

**q=** 4,62 kg

**Q=** 1'704,500\*0,90\*4,62

**Q=** 7'087,311

La demanda potencial anual que existe en Buenos Aires es de 7'087,311 kg transformándola a toneladas siendo 70.87 TN; convirtiéndose en los posibles compradores de nuestro producto (banano).

### 3.1.3.1. Calculo del gasto de consumo de banano en Buenos Aires

La clase que se utilizará para el cálculo de la demanda serán:

- Frutas

En la siguiente tabla se puede observar cuánto gasta un argentino promedio en Buenos Aires en pesos argentinos, y cuanto equivaldrá en dólares americanos. Los datos presentados a continuación son constantes para el año 2015, pero el tipo cambiario a usar será la del año en vigencia. Según el Banco Central de la República de Argentina (BCRA, 2020), el tipo cambiario es de AR\$ 58.11 / USD 1.00 para el año 2019.

**Tabla 7**

Gasto Promedio de potasio en CABA

Clase	Gasto de consumo mensual (AR\$)	Gasto de consumo mensual per cápita (AR\$)	Gasto de consumo mensual (USD)	Gasto de consumo mensual per cápita (USD)	Gasto de consumo anual (USD)	Gasto de consumo anual per cápita (USD)
<b>Frutas</b>	122'606.555	41,24	2'109.905	0,71	25'318.855	8,52
<b>TOTAL</b>	122'606.555	41,24	2'109.905	0,71	25'318.855	8,52

**Fuente:** Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA, 2015)

**Elaborado:** Autor

### 3.1.3.2. Cálculo del consumo de banano en Buenos Aires

Al obtener el dato de cuánto gasta un argentino promedio en la ciudad de Buenos Aires, se puede conocer la cantidad de kilogramos que consume. En la siguiente tabla se indica el consumo medio anual y medio per cápita en el año 2015 de la subclase en la que se consumirá el banano:

**Tabla 8**

Consumo de Potasio kg

División	Grupo	Clase	Consumo anual kg	Consumo medio anual per cápita kg	Consumo mensual kg	Consumo medio mensual per cápita kg
<b>Alimentos y Bebidas</b>	Alimentos para consumir en el hogar	Frutas	116'484.444	39,12	9'707.037	3,26
<b>Total kilogramo</b>			116'484.444	39,12	9'707.037	3,26

**Fuente:** Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA, 2015)

**Elaborado:** Autor

### 3.1.3.3. Proyección de la población segmentada

Al tener establecida la población a la cuál va dirigida el consumo de banano barraganete, es necesario cuantificar la población futura en base a la tasa de crecimiento demográfico de Argentina. La fórmula a usar es la siguiente:

$$P_n = P_o \left(1 + \frac{t}{100}\right)^n$$

Donde

**P<sub>n</sub>** = Población futura

**P<sub>o</sub>** = Población inicial (población económicamente activa CABA)

**t** = Tasa de crecimiento

**n** = Número de año

**Tabla 9**

Proyección de la Población Segmentada

<b>N</b>	<b>Año</b>	<b>PO</b>	<b>t</b>	<b>Pn</b>
0	2017	1'704.500	1,00%	-
1	2018			1'721.545
2	2019			1'738.760
3	2020			1'756.148
4	2021			1'773.709
5	2022			1'791.446
6	2023			1'809.361

**Fuente y elaboración:** Autor

La tasa de crecimiento de la población Argentina en los últimos años ha sido del 1% en promedio de los últimos 5 años. (Banco de Datos Buenos Aires, 2019). Al obtener la proyección de crecimiento de la población segmentada se procede a calcular la proyección del consumo de banano en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

### 3.1.3.4. Proyección del consumo de banano en Buenos Aires.

**Tabla 10**

*Proyección de Consumo*

Año	Pn	Consumo anual kg	Consumo medio anual per cápita kg	Consumo mensual kg	Consumo medio mensual per cápita kg
2018	1'721.545	67'346.840	39,12	5'612.237	3,26
2019	1'738.760	68'020.291	39,12	5'668.358	3,26
2020	1'756.148	68'700.510	39,12	5'725.042	3,26
2021	1'773.709	69'387.496	39,12	5'782.291	3,26
2022	1'791.446	70'081.368	39,12	5'840.114	3,26
2023	1'809.361	70'782.202	39,12	5'898.517	3,26

Fuente y elaboración: Autor

### 3.1.4. Cobertura de mercado

**Tabla 11**

*Proyección de cobertura*

Año	Consumo anual kg	Porcentaje de cobertura %	Cobertura anual kg	Cobertura mensual kg	Número de cajas mensuales	Número de cajas anuales
2018	67'346.840	0,281%	189.245	15.770	701	8.411
2019	68'020.291	0,278%	189.096	15.758	700	8.404
2020	68'700.510	0,275%	188.926	15.744	700	8.397
2021	69'387.496	0,272%	188.734	15.728	699	8.388
2022	70'081.368	0,270%	189.220	15.768	701	8.410
2023	70'782.202	0,267%	188.988	15.749	700	8.399

Fuente y elaboración: Autor

Para el 2020 se debería exportar 8.397 cajas al año, cada mes se debe enviar 700 cajas de banano, con un peso unitario de 22,5 kg dándonos un volumen total de 15.744 kg; transformándolo a toneladas siendo 15,74 TN al año siendo 188.926 kg lo que nos da 188,93 TN según esto se determinara el contenedor necesario.

### 3.1.5. Oferta Potencia.

**Tabla 12**  
*Oferta potencial*

<b>Año</b>	<b>Capacidad de producción (Cajas)</b>	<b>Peso unitario (Kg)</b>	<b>Demanda Potencial (kg)</b>	<b>Demanda Potencial (TN)</b>
<b>2018</b>	8.411	22,5	189.245	189
<b>2019</b>	9.600	22,5	216.000	216
<b>2020</b>	10.464	22,5	235.440	235
<b>2021</b>	11.510	22,5	258.984	259
<b>2022</b>	12.661	22,5	284.882	285
<b>2023</b>	13.928	22,5	313.371	313

**Fuente y elaboración:** Autor

La finca Santa Marianita cuenta con tres hectáreas dedicadas a la producción de banano barraganete; en una hectárea existen 1.372 árboles que es capaces de producir 3.292 cajas que contienen 100 clusters cada uno; cada tres meses se debe volver a cosechar la hectárea con la que se inició.

### 3.1.6. Tamaño del proyecto

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo en funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, tiempo y operación en conjunto. (Rojas, 2007)

Para el cálculo del tamaño del proyecto se utilizó una demanda ya determinada en el objetivo 1. Cada unidad comercial constará de 872 caja con un peso unitario de 22,5kg entonces para el año 2020 se exportará 10.464 unidades comerciales.

#### 3.1.6.1. Localización del proyecto

Se desarrollará en la finca Santa Marianita ubicada en la provincia de Manabí, Cantón El Carmen en el kilómetro 42, vía a Chone frente al Cementerio El Carmen, una de las principales rutas que toman los turistas para llegar a los cantones de Pedernales y Cojimies.



### **3.1.6.1.1 Macro localización**

Aunque las actividades de producción, distribución y carga de banano se van a realizar en la finca Santa Marianita en la provincia de Manabí, los procesos de negociación y comercio exterior se los va a realizar en la ciudad de Quito, quedando la macro localización de la siguiente manera:

**País:** Ecuador

**Provincia:** Pichincha

**Cantón:** Quito

### **3.1.6.1.2. Micro localización**

La micro localización está dividida en dos partes. La primera son las oficinas centrales estarán en la finca Santa Marianita y la ventanilla de comercialización está en Quito en donde se encuentra el departamento de comercialización y atención al cliente; y la segunda es la bodega para el abastecimiento y distribución de la carga están en Manabí.

#### **Oficina:**

En la oficina se realiza el correcto desarrollo de actividades administrativas, apertura de cartas de crédito, solicitud de pedidos, coordinación de producción, coordinación de embarque y coordinación de la logística de exportación.

El Carmen: Se encuentran ubicadas las oficinas centrales dentro de la finca Santa Marianita en la provincia de Manabí

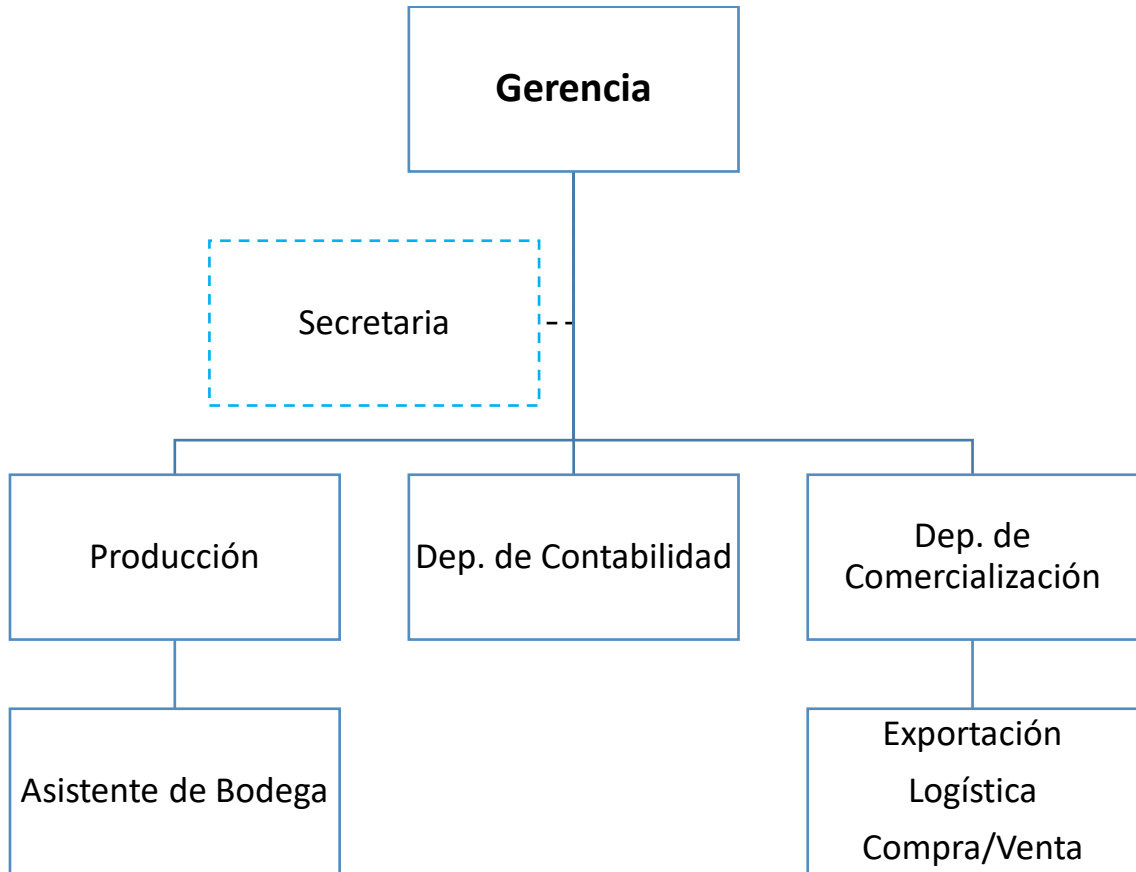
Quito: La ventanilla de comercialización estará ubicada en la Av. Amazonas y Atahualpa en el 3<sup>er</sup> piso.

#### **Bodega:**

Las bodegas se encuentran en la finca Santa Marianita en donde se adecuo un espacio específico para poder conservar el producto en su ambiente para mantenerlo en su mayor tiempo posible hasta su maduración; lo que facilita la distribución y embarque del producto reduciendo los gastos del exportador.

### 3.1.6.1.3. Organigrama de la empresa

Con el organigrama de la empresa se busca reducir los gastos innecesarios que pueden existir.



*Figura 5 Organograma Empresarial*

#### **Descripción general de los departamentos**

A continuación, se presenta la descripción general de cada uno de los departamentos de la finca Santa Marianita presentes en el organigrama.

**Gerencia:** Es el representante legal de la empresa, quien fija parámetros, políticas operativas y administrativas, además de dirigir de manera eficaz y oportuna los recursos y talentos de la organización. Al ser una finca familiar el gerente es el propietario de la misma.

**Secretaria:** Es la persona encargada de rendir cuentas al gerente general por la adecuada ejecución de los trabajos asignados, actualización de archivos y documentos, coordinación de reuniones con proveedores y es responsable del adecuado manejo del dinero de caja chica.

**Producción:** En esta área se encuentra la persona responsable de mantener un control constante en la calidad, empaquetado y envío del producto; así como también el personal que labora en la producción del mismo, el asistente de bodega es parte del proceso de producción.

**Asistente de Bodega:** El asistente de esta área debe tener un inventario regular de la cantidad de banano que ingresa y sale, para que en ningún momento se quede desabastecida la bodega o exista algún faltante el momento de realizar el despacho.

**Departamento de Contabilidad:** Este departamento se encontrará en la finca Santa Marianita, quien será encargada del proceso de pago de la mano de obra, emisión de cheques, realizar ingresos a caja y depósitos por cobro a proveedores y realizar transferencias bancarias a nivel nacional e internacional.

**Departamento de Comercialización:** Se encarga de recepcionar los pedidos de los clientes, apertura de cartas de crédito, coordinación de los embarques y la logística; se realiza los procesos de exportación y se negocia los trámites necesarios en el país.

## **Resultado del objetivo 2**

Diseñar la logística de exportación en la implementación del plan de negocios para la exportación del banano barraganete en la finca Santa Marianita en el cantón El Carmen, hacia Argentina.

Se describirán los procesos comerciales y logísticos, tanto en el país de origen como destino, con la responsabilidad de que el banano barraganete llegue en óptimas condiciones.

### **3.2.1. Requisitos arancelarios para el ingreso al mercado argentino**

Los requisitos arancelarios son los tipos arancelarios que son empleados en el país al que queremos exportar; los más utilizados son derecho Ad-Valorem, específico y mixto. (Santander, Santander Trade Markets, S/f)

Estos requisitos dependen de los acuerdos comerciales ya firmados entre ambos países, facilitando el comercio y otorgando preferencias arancelarias según las partidas arancelarias que se encuentran en el acuerdo.

### **3.2.1.1. Arancel de importación mercado argentino**

Según (PUDELECO, 2017) el banano ecuatoriano se clasifica en la partida arancelaria Nandina: 0803.90.11 como “tipo «cavendish valery»”, al encontrarse sin ningún procesamiento.

La correlación arancelaria con Argentina, según La Impositiva aduanera de seguridad social de la República de Argentina (AFIP, 2020), el banano está clasificado en la partida arancelaria 0803.90.11.00.

### **3.2.1.2. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 59 (AAP CE N°59)**

El AAP CE N° 59 se suscribió el 18 de octubre del 2004 entre MERCOSUR y la CAN, este acuerdo es de carácter indefinido. Ecuador forma parte de este acuerdo en base al decreto N° 2675-A, el 01 de abril de 2005 entro en vigor entre Ecuador y Argentina. (ALADI, 2020).

El principal objetivo de este acuerdo es la creación de un espacio económico entre países que facilite la libre circulación de bienes y servicio, lo que fomenta el intercambio comercial. (ALADI, 2020)

### **3.2.1.3. Preferencia arancelaria otorgada al banano ecuatoriano**

El arancel de importaciones argentino está dividido en derechos de importación intrazona y derechos de importación extrazona. El primero se utiliza para las importaciones provenientes de los países miembros del MERCOSUR, y el segundo para importaciones provenientes del resto del mundo. (República Argentina, 1995)

El banano ecuatoriano al ingresar a Argentina paga un 6% por derecho de importación extrazona (AFIP, 2020), pero al tener firmado el AAP CE N° 59, la República Argentina otorgo a la República del Ecuador la preferencia arancelaria correspondiente al cronograma b7.g donde se le otorga un 0% de los derechos de importación. (ALADI., 2004).

Según la normativa dispuesta en cuanto a impuestos para el banano, se ha permitido que este producto ingrese sin inconvenientes al mercado argentino, pues están eliminados los permisos de importación y el banano ingresa con licencia automática y con exoneración arancelaria. Bajo el Acuerdo con Argentina (ACE59), el banano paga

0%. En cuanto a los impuestos internos, se paga el IVA reducido que es de 10.5% al momento de nacionalizarlo. (PROECUADOR, 2018)

### **3.2.2. Requisitos no arancelarios para el ingreso del banano en Argentina**

De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio (OMC) los requisitos no arancelarios o medidas no arancelarias (MNA) son parte de las medidas de política comercial, el uso de las medidas no arancelarias está permitido bajo algunas condiciones; entre estas también están consideradas las prohibiciones, cupos, cuotas medidas antidumping, entre otras. Ejemplos de ello son el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio o el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias negociadas en la ronda de Uruguay. (Center, 2012).

#### **3.2.2.1. Medidas que afectan directamente a la importación del banano en Argentina**

Los países que exportan e importan productos vegetales es necesario presentar un documento que certifique que estos productos son aptos para el consumo humano y no presenten ningún tipo de plaga, bacteria o enfermedad perjudicial para la salud, por este motivo el certificado fitosanitario es de control previo para la exportación del banano barraganete hacia Argentina.

Para la emisión de certificados fitosanitarios de exportación la inspección solo se la realiza a productos terminados o listos para el envío; la inspección se la realiza en el punto de origen del producto (finca). AGROCALIDAD otorga certificados previa inspección para luego verificar que la mercancía se encuentre libre de plagas. (Escola, 2018)

El costo de este tramites es de \$4,71 y la entidad encarga de emitir este documento es la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la calidad (AGROCALIDAD) existen varias oficinas en todo el país, la finca Santa Marianita tiene acceso a la que oficina que se encuentra en Manabí. (ARCFZ, 2019)

### **3.2.3. Termino de negociación**

Para el término de negociación se utilizará la regla Incoterms 2020 FOB (Free On Board), o su traducción al español: “Franco a Bordo”. En esta negociación el exportador entregará la mercancía a bordo del buque designado por el importador, en el puerto de embarque (Guayaquil) convenido por el exportador. También es posible que el exportador

obtenga la mercancía a bordo del buque, como en los casos de materias primas, u otras mercancías asociadas a ventas en cadena. (Analistas Financieros Internacionales, 2020)

### 3.2.3.1. Obligaciones de las partes

El Incoterms 2020 FOB significa que el vendedor entrega las mercancías cuando sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido (Guayaquil). Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. (Arancel, s/f).

**Tabla 13**

*Obligaciones del Vendedor y Comprador*

<b>Vendedor (Exportador)</b>	<b>Comprador (Importador)</b>
El vendedor debe entregar la mercancía y los documentos necesarios de acuerdo con el contrato de compraventa	El comprador debe pagar el precio de la mercancía establecido en el contrato de compraventa.
El vendedor debe llevar a cabo los trámites de exportación en el país de origen (licencias/ autorizaciones necesarias)	El comprador debe llevar a cabo todos los trámites aduaneros de importación.
Dar todo aviso necesario al importador para que pueda tomar las medidas necesarias para la recepción de la mercancía.	Debe dar a conocer de forma oportuna al exportador los requisitos pertinentes para que pueda suministrarle la documentación e información necesaria para la importación y desplazamiento de la mercancía hasta destino.
<b><u>Transporte</u></b>	<b><u>Transporte</u></b>
El vendedor no tiene la obligación ante el comprador de contratar el transporte hasta el puerto de destino acordado, pero sí de proporcionar los documentos necesarios.	El comprador debe contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el puerto de destino designado.  Comunicar al exportador con tiempo suficiente, el nombre del buque, el punto de carga y si es necesario, el momento en el que ha de entregar la mercancía.

<b><u>Seguro</u></b>	<b><u>Seguro</u></b>
Debe suministrar información, por cuenta y riesgo del importador para que éste contrate el seguro	El comprador no tiene ninguna obligación de contratar un seguro, pero es necesario en caso de algún accidente, es su responsabilidad en caso de algún accidente.
<b><u>Entrega</u></b>	<b><u>Recepción</u></b>
El vendedor debe entregar la mercancía en la fecha o el plazo acordado y en el punto acordado.	El comprador procede a la recepción de la mercancía en los términos acordados.
Verificar, embalar, marcar y realizar las inspecciones pre-embarque de la mercancía que resulten obligatorias en el país exportador.	Verificar que la mercancía se encuentre en las condiciones establecidas en el contrato firmado.
<b><u>Transmisión de riesgos</u></b>	<b><u>Transmisión de riesgos</u></b>
El vendedor corre con todos los riesgos por pérdida o daño causado a la mercancía hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.	El comprador debe correr con todos los riesgos de pérdida o daños causados a la mercancía desde que el vendedor haya entregado la misma (a borde del buque o entregada).
<b><u>Reparto de costos</u></b>	<b><u>Reparto de costos</u></b>
El vendedor debe pagar por los costos relativos a la mercancía hasta que este sobre el buque.	El comprador debe pagar todos los costos relativos a la mercancía desde el momento que se haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque y los que se generen en tránsito.
Los correspondientes costes en que incurra el exportador serán reembolsados por el importador	El comprador debe pagar los costos de carga y descarga, salvo que corran por parte del vendedor según el contrato de transporte.

**Fuente:** (Analistas Financieros Internacionales, 2020)

**Elaboración:** Autor

### 3.2.4. Envase y embalaje

El envase y embalaje son necesarios para acondicionar, proteger y preservar la calidad del producto brindándole seguridad al mismo hasta el lugar de destino. (Alcaraz, 2020).

#### 3.2.4.1. Envase

- Resistencia a la humedad
- Protección
- Personalización de empaque e impresión
- Fácil manejo
- Las cajas de cartón son amigables con el medio ambiente

Las medidas de la caja son 43cm de largo X 35cm de ancho X 23cm de alto, utiliza la caja corrugada; la distribución de la fruta en la caja debe ser de manera cuidadosa y ordenada para que no se dañen los dedos entre sí.

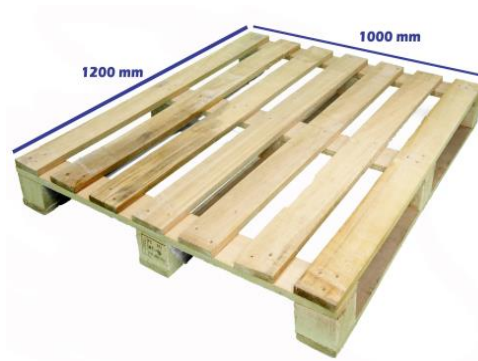


*Figura 6 Envasado*

#### 3.2.4.2. Paletizado

Se utilizará el modelo de pallet europeo con las medidas de 1,20m de largo x 1m de ancho x 0,35m de alto (MECALUX, s/f), en el que se colocan las 700 cajas divididas en 6x10 de alto utilizando 12 pallets para la exportación.





*Figura 7 Paletizado*

**Fuente:** (MECALUX, s/f)

### **3.2.4.3. Contenedor**

Un contenedor es un depósito de carga para el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y multimodal. Son unidades que sirven de protección para las mercancías de la climatología y están fabricadas de acuerdo con la normativa ISO -6681; por ese motivo, también se conocen con el nombre de contenedores ISO. (Comunidad Andina, 2007).

#### **3.2.4.3.1. Dimensiones**

El contenedor que será utilizado es de 20 pies reefer, cuenta con un sistema de refrigeración propio que se conecta a la energía del buque. Está dividido en dos medidas las externas e internas.

- Sus medidas exteriores son: 6,10 metros de largo, 2,44 metros de ancho y 2,59 metros de alto. (Logisber, 2020)
- Sus medidas interiores son: 5,89 metros de largo, 2,35 metros de ancho y 2,39 metros de alto. (Logisber, 2020)
- El contenedor de 20 pies tiene una capacidad en volumen de 33 metros cúbicos y una capacidad máxima de carga de unas 28 toneladas (28.000 kg) (Logisber, 2020)

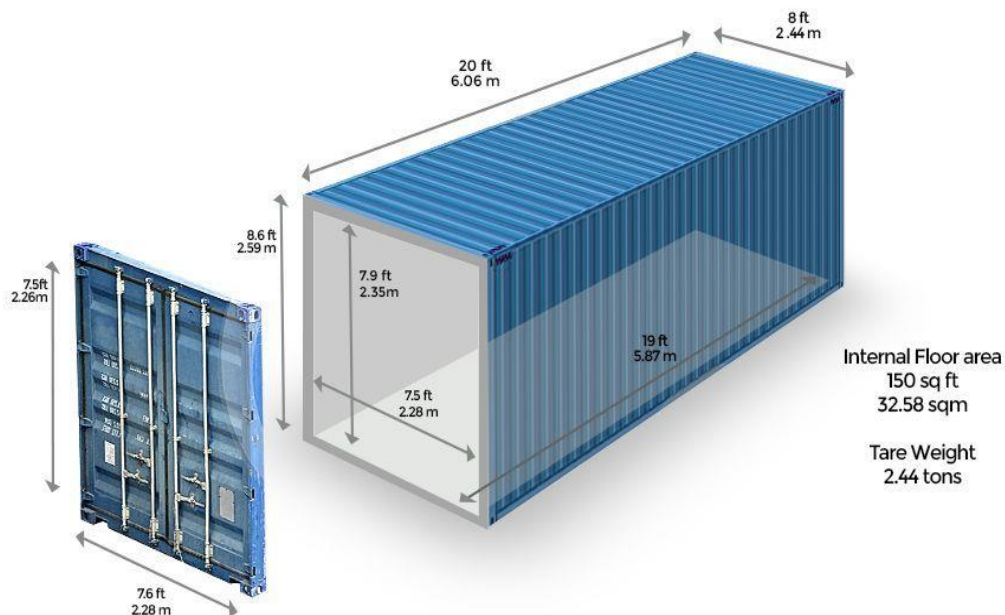


Figura 8 Medidas internas y externas del contenedor 20 Reefer

### 3.2.5. Cubicaje y plan de estiba

En el cubicaje y plan de estiba se necesita saber las dimensiones de las unidades a transportar.

#### 3.2.5.1. Cubicaje

El cubicaje permite calcular la cantidad máxima de carga en unidades comerciales (cajas) que soporta el contenedor acorde a dos factores importantes: peso y volumen.

#### Peso

$$Peso = \frac{\text{Capacidad máxima de carga del Cntr.}}{\text{Peso Unidades Comerciales}}$$

$$Peso = \frac{28000Kg}{22,5Kg}$$

$$Peso = 1244 \text{ Unidades Comerciales}$$

El resultado de la formula nos da que el contenedor de 20 pies reefer por peso puede soportar hasta 1244 unidades comerciales del banano barraganete.

### **Volumen**

Se transforma las medidas de las unidades comerciales (UC) a metros cúbicos utilizando la siguiente formula:

$$Volume = \frac{Largo * Ancho * Alto}{Factor Estiba}$$

$$Volume = \frac{43cm * 35cm * 23cm}{1\ 000\ 000}$$

$$Volume = 0.034615\ mt^3$$

El resultado se divide para la capacidad máxima del contenedor.

$$Volume = \frac{33\ mt^3}{0.034615\ mt^3}$$

$$Volume = 953\ Unidades\ Comerciales$$

El resultado da que el contenedor de 20 pies reefer, por volumen puede soportar hasta 953 unidades comerciales (UC) de banano barraganete.

### **3.2.5.2. Plan de estiba**

La estiba es la adecuada colocación y distribución de las mercancías en una unidad de transporte de carga, es decir un contenedor o en un vehículo de transporte. Por su parte el trincaje es el conjunto de técnicas destinadas a evitar el movimiento de dichas mercancías durante el transporte. La aplicación de ambos conceptos depende de factores como las características de la unidad de transporte, la forma y el peso de las mercancías, o su envase y embalaje, entre otras. (Cargo Flores, 2018)

Por este motivo se debe determinar la posición de acomodo óptima de la unidad comercial dentro del contenedor a exportar; para ellos se determinó que solo existen dos tipos de acomodados debido a que la caja debe estar parada en todo momento ya que los clusters de banano son colocados de una manera específica para que no sufran ningún daño o abolladura en el transcurso del camino.

**Tabla 14**

*Tipos de Acomodo de las Unidades Comerciales*

<b>Posición</b>	<b>Medida</b>
<b>Posición 1</b>	D - W - H
<b>Posición 2</b>	D - H - W
<b>Posición 3</b>	W - D - H
<b>Posición 4</b>	W - H - D
<b>Posición 5</b>	H - D - W
<b>Posición 6</b>	H - W - D

Donde:

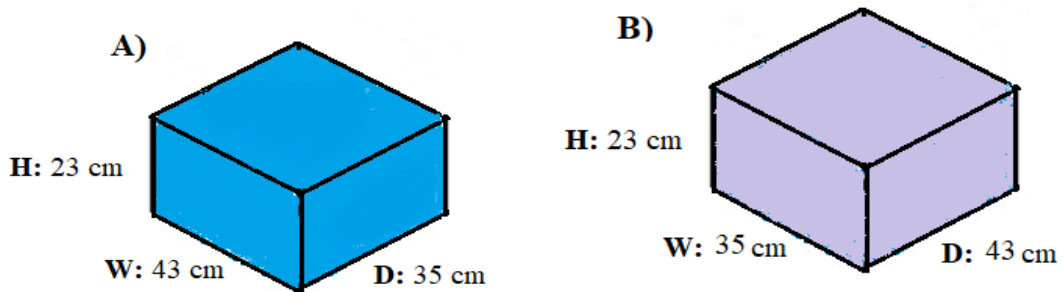
**D:** Depth (profundidad)

**W:** Width (ancho)

**H:** Height (altura)

Fuente y Elaboración: El autor

Del análisis realizado se obtiene que las posiciones a usar con la 1(A) y 2(B), dando un total de 700 cajas en un contenedor de 20 pies reefer.



*Figura 9 Acomodos de las Unidades Comerciales a usar*

### 3.2.5.2.1 Contenerización

El contenedor de 20 pies reefer tiene la capacidad para 720 unidades comerciales, por lo que se puede enviar las 700 cajas de banano barraganete sin ningún inconveniente.

La vista con el Sistema Load queda de la siguiente manera:

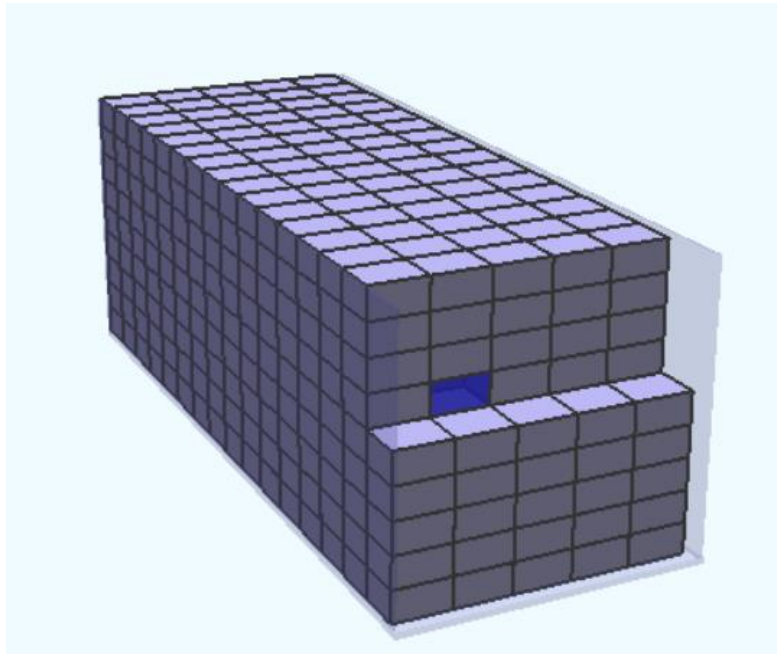


Figura 10 Cancerización Load

### 3.2.5.2.2. Efectividad del plan de estiba

La eficiencia del plan de estiba es lograr obtener el menor espacio desperdiciado u holgura respecto a la capacidad volumétrica que tiene el contenedor.

**Tabla 15**

*Efectividad del Plan de Estiba*

Volumen		
Carga	Max.	Eficiencia
24,23 m <sup>3</sup>	26,26 m <sup>3</sup>	92,3%
Peso		
Carga	Max.	Eficiencia
15.750 kg	18152kg	86,8%
Longitud de Carga		
Carga	Max.	Eficiencia
560 cm	567,7cm	98,6%

Fuente: Load

Elaboración: Autor

### 3.2.6. Distribución física internacional desde el punto de origen hasta el punto de destino

La distribución física internacional es el proceso logístico que consiste en colocar un producto en un mercado extranjero cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador; su objetivo principal es la reducción al máximo de los tiempos, costos y el riesgo que se pueda generar durante el trayecto desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino. (Diario del Exportador, 2020)

La distribución física internacional se basa en mover algo de un punto a otro. En este caso el banano barraganete se moverá de Ecuador hacia Argentina.

Para el presente plan de negocios se utiliza el transporte marítimo.

**Tabla 16**

*Datos de Exportación*

<b>Datos de exportación</b>	
<b>Producto</b>	Banano Barraganete
<b>Subpartida EC.</b>	0803.90.11
<b>Subpartida AR.</b>	0803.90.11.00
<b>Transporte interno</b>	Terrestre Manabí - GYE
<b>Transporte internacional</b>	Marítimo
<b>Tipo de carga</b>	Contenerizada 20 REEFER FCL
<b>Envíos</b>	12 x 20' anuales
<b>UC por contenedor</b>	700
<b>Peso por Contenedor</b>	15.750 kg
<b>Volumen por contenedor</b>	24,23 m3
<b>Puerto de embarque</b>	Guayaquil – Ecuador
<b>Puerto de desembarque</b>	Buenos Aires - Argentina

Fuente y Elaboración: El autor

#### 3.2.6.1. Puertos

Debido a la importancia de las exportaciones para la economía del Ecuador, los puertos marítimos juegan un papel económico muy importante ya que la mayoría, utilizan los puertos, ya sean marítimos o fluviales para su desarrollo. (iContainers, 2020)

Los principales puertos marítimos ecuatorianos son:

**Tabla 17**  
*Puertos Marítimos*

	<b>Guayaquil</b>	<b>Manta</b>	<b>Esmeraldas</b>	<b>Puerto Bolívar</b>
<b>Distancia desde El Carmen</b>	323 Km.	211Km.	197Km	417Km
<b>Tiempo de viaje</b>	5h 17 min	3h 17min.	2h 58	6h 15min
<b>Costo (\$)</b>	4228,07	497,96	4410,83	5458,53
<b>Carga (TN)</b>	197.316	49.105	21.710	0
<b>Tipo de carga</b>	Banano Otros productos	Pescados Mariscos Moluscos Aceites	Aceites Madera y sus derivados Repuestos para vehículos	Banano Mango Piña
<b>Total carga</b>	8.517.310	904.765,00	546.241	1.692.132,23

**Elaborado:** Autor

**Fuente:** (Ministerio de Transporte y Obras Públicas, Ministerio de Transporte y Obras Públicas, 2018)

### **Decisión:**

La mejor elección del puerto de embarque en el país de origen (Ecuador), es el puerto de Guayaquil por la cantidad de carga diaria que se exporta e importa de los diferentes países, como es el caso de Argentina, esto se debe a la frecuencia de las embarcaciones que arriban en este puerto; así también el banano es el producto estrella lo que facilita la exportación de este producto a los pequeños o principiantes exportadores quienes hacen uso de este tipo de medio de transporte.

### **3.2.6.2. Booking (Itinerario de Viaje)**

Es el primer proceso que marca el inicio de las gestiones para la exportación o importación de carga por medio marítimo. En el documento que confirma la reserva de espacios, tiene que figurar cierta información importante, tiene que mencionarse la nave designada, la fecha de llegada de la nave; si es posible, hasta se establece el día y la hora de arribo. (Icochea, 2012)

### **3.2.6.3. Proceso de selección del contenedor**

Para este plan de negocios es importante escoger el contenedor en el que se va a exportar el banano barraganete ya que al ser un producto que depende de factores ambientales para su correcta maduración, es indispensable que se seleccione un

contenedor apropiado, ya que la temperatura y la comodidad de la fruta es fundamental por la duración del viaje por lo que deben ser optimas las condiciones, debemos prever que no exista daños, prejuicios ni riesgos en la fruta por lo que es necesario tener en cuenta todos los actores de la cadena logística.

#### **3.2.6.3.1. Orden de retiro del contenedor**

Cuando ya tengamos listo el booking, la naviera enviará la orden de retiro del contenedor; en este documento se encontrará la siguiente información:

- **Container Depot (Deposito de Contenedores):** Nos indica el nombre y dirección del depósito de contenedores vacíos en donde se va a retirar el equipo solicitado.
- **Terminal Delivery (Entrega a Terminal):** Se verifica la terminal del puerto de origen.
- **Pick up Schedule (Horario de Recogida):** Indica el horario de recogida del contenedor.

#### **3.2.6.3.2. Inspección física del contenedor**

Para seleccionar el contenedor que se adecue a la necesidad del producto y evitar costos innecesarios como un falso flete se debe realizar la inspección física del contenedor.



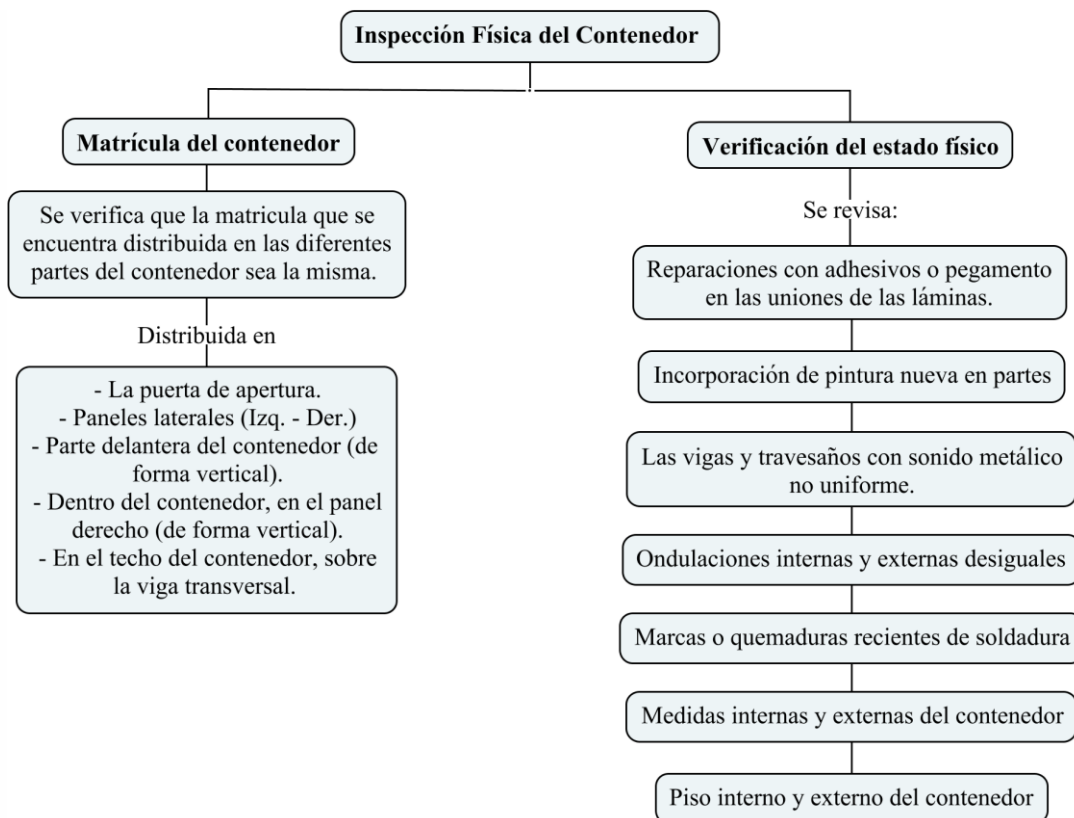


Figura 11 Inspección del Contenedor

Se debe realizar y aprobar la inspección del producto con las debidas precauciones para que el depósito del contenedor entregue al chofer los sellos de seguridad del contenedor y poder generar el EIR

### 3.2.6.3.3. Equipment Interchange Receipt (EIR) (Recibo de intercambio de equipo)

Es el documento que se emite en el Control Gate en donde se registra el traspaso de la responsabilidad de los contenedores. (Gonzalez, 2007)

### 3.2.6.3.4. Certificado de movilidad

Los transportistas encargados del transporte interno de la mercancía (Carmen – GYE) y del transporte del contenedor tanto vacío como lleno, debe portar el Certificado de Operación Regular (COR) entregado por la Dirección de transporte terrestre y seguridad vial del Ministerio de Transporte y Obras Públicas. (Ministerio de Transporte y Obras Públicas, 2018)

Dicha dirección se encarga del control de vehículos de carga pesada que transitan en la red vial del país. (Ministerio de Transporte y Obras Públicas, 2018)

### **3.2.7. Logística país de origen**

Para un correcto plan logístico comprende todas las actividades que se realizan para trasladar las mercancías esto es el desarrollar y supervisar actividades ya planeadas implementándolas bajo un riguroso control de flujos de materiales, transporte adecuado, almacenamiento necesario, teniendo en cuenta los tiempos de las actividades para lograr llegar a un punto exacto. (Mondragón, 2020)

#### **3.2.7.1. Adquisición del banano barraganete**

La finca Santa Marianita es la encargada de proveer el banano barraganete del proyecto, encontrándose ubicada en la provincia de Manabí, en la ciudad de El Carmen. Se entregará mensualmente 700 unidades comerciales más el 1% por posibles daños por manipuleo o por algún tipo de contaminación (plagas, abolladuras, otros).

##### **3.2.7.1.1. Condiciones presentadas a la finca Santa Marianita:**

Las condiciones que se le ha presentado a la finca Santa Marianita son las siguientes:

- Entregar la mercancía en óptimas condiciones, los clusters deben estar en buen estado y colocados 100 en cada caja.
- Con sus respectivas etiquetas de identificación.

Respecto al medio de transporte (Carmen- GYE)

- La mercancía debe estar en el contenedor lista para ser transportada.
- El contenedor deber estar limpio y pasado por una revisión previa para evitar la contaminación de plagas, olores extraños, otros.
- Debe existir un registro de la carga por camión. (Registro digital en video y Packing List).
- El contenedor debe ser sellado con un precinto y sellos tipo sticker que le serán entregados a la finca Santa Marianita.
- Si la carga del contenedor presente cualquier tipo de violación a los sellos o precintos de seguridad será rechazado y la finca Santa Marianita se hará responsable de los costos pertinentes. (Revisión de cada UC para descartar contaminación de carga, falso flete, contratación de personal adicional)
- El camión deberá constar con rastreo satelital.

Respecto al personal de la finca Santa Marianita:

- Debe existir un registro detallado de todo el personal contratado por la finca, que van a participar en el adecuamiento, estiba y transporte de la carga.
- Los choferes deben viajar solos, y deberán compartir su ubicación GPS en todo el tránsito desde El Carmen (finca- Bodegas) hasta Guayaquil (Puerto).

### **3.2.7.2. Procedimiento de recepción del contenedor vacío**

- Revisión del contenedor.
- Revisión de los sellos, precintos y distintos mecanismos de seguridad.
- Revisión del EIR.

### **Procedimiento de carga en el contenedor.**

- Presentar plan de estiba detallado en el punto 3.2.8.2. a los estibadores.
- Supervisar el acomodo de las unidades comerciales en el contenedor.
- Contemplar un registro físico y digital de la contenerización.
- Incorporar mecanismos de seguridad al contenedor (precintos, sellos, cables memorias, entre otros), al cerrar el contenedor.

### **Guía de remisión**

Es el documento que emite el transportista para sustentar el traslado de bienes a solicitud de terceros.

### **3.2.7.3. Transporte interno CARMEN - GYE**

El contenedor de 20 pies reefer se transportará en un semirremolque de 3 ejes. La distancia por recorrer desde las bodegas de la Finca Santa Marianita hasta la terminal Contecon en Guayaquil es de aproximadamente 323 kilómetros. El tránsito tendrá aproximadamente 5 horas cumpliendo la siguiente ruta:

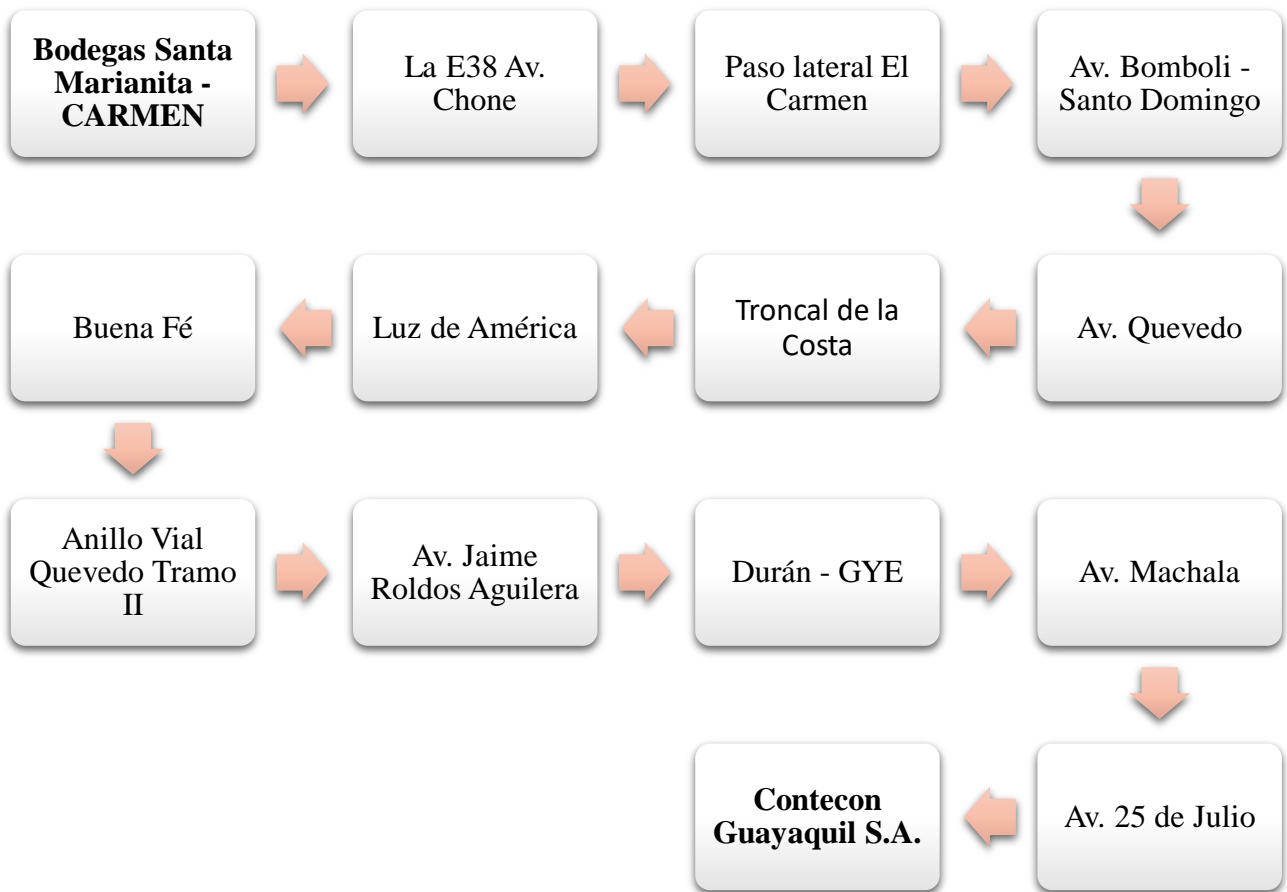


Figura 12 Transporte Contenedor CARMEN- GYE

### 3.2.7.3.1. Restricción de circulación para carga pesada

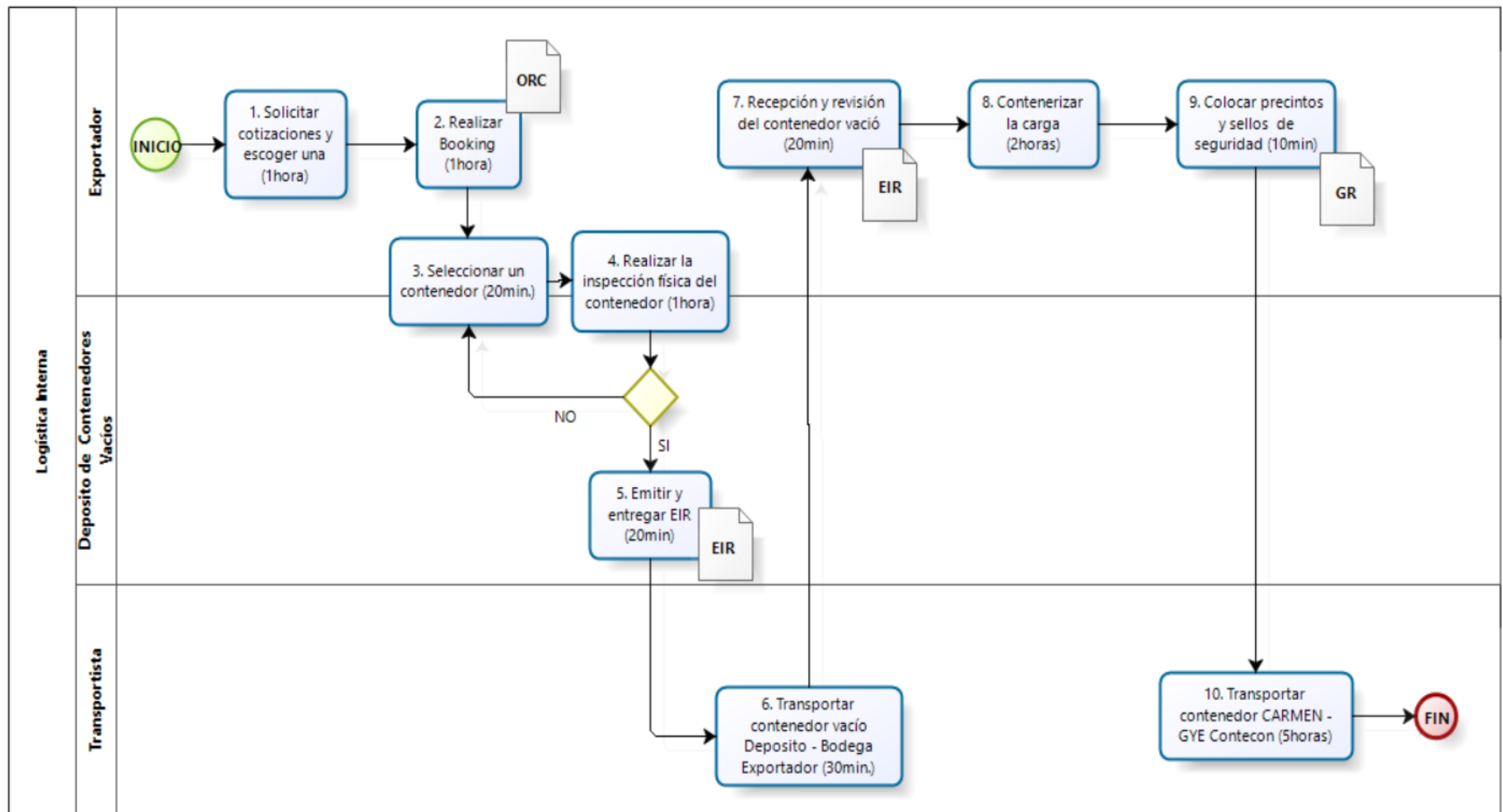
Al contenedor lo consideramos como carga pesada, se revisó las restricciones de circulación de la ruta a cumplir:

**El Carmen:** sin restricción.

**Transito hasta llegar a Guayaquil:** al ser fuera de las ciudades no tiene restricción.

**Guayaquil:** Vía Perimetral – Sin restricción

25 de julio – Sin restricción (MPCEIP, s.f.)



Flujograma 1 Logística Interna

#### **3.2.7.4. Documentación Régimen 40 Exportación Definitiva**

El régimen 40 permite la salida definitiva de las mercancías fuera del territorio aduanero ecuatoriano o de una Zona Especial de Desarrollo (ZEDE). (Reglamento COPCI, Regímenes de Exportación, 2010)

##### **3.2.7.4.1. Documentos de soporte**

Según el Reglamento al COPCI en su artículo 73, los documentos de soporte constituyen la base para generar la declaración aduanera. Estos deben ser originales y deben ser presentados de forma física o electrónica según sea el caso. (Reglamento COPCI, 2010)

##### **Documento de transporte**

Según el Reglamento al COPCI en su artículo 73, literal a), el documento de transporte acredita el título de propiedad de la mercancía (Reglamento COPCI, 2010). Para el presente plan de negocios, el documento de transporte es el Bill of Lading (BL) o conocimiento de embarque.

##### **Factura comercial**

Según el Reglamento al COPCI, en su artículo 73, literal b), la factura comercial será el soporte del valor de transacción comercial pagado o por pagar. (Reglamento COPCI, 2010).

Cada país tiene sus condiciones para realizar la transacción y facilitar los procedimientos aduaneros, en Argentina las facturas comerciales deben ser presentadas en español o con una traducción certificada y debe tener la siguiente leyenda.

"DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS PRECIOS CONSIGNADOS EN ESTA FACTURA COMERCIAL SON LOS REALMENTE PAGADOS O A PAGARSE, Y QUE NO EXISTE CONVENIO ALGUNO QUE PERMITA SU ALTERACION, Y QUE TODOS LOS DATOS REFERENTES A LA CALIDAD, CANTIDAD, VALOR, PRECIOS, ETC., Y DESCRIPCION DE LA MERCADERIA CONCUERDAN EN TODAS SUS PARTES CON LO DECLARADO EN LA CORRESPONDIENTE SHIPPER'S EXPORT DECLARATION" (Santander, 2019)

## **Certificado de origen**

El certificado de origen es el documento que garantiza que la mercancía es producida en un país en específico, lo que permite la liberación de los tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. (Reglamento COPCI, 2010).

La entidad encargada de emitir el certificado de origen en Ecuador es el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), en el sistema aduanero ecuatoriano Ecuapass, en el portal de la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE). (SENAE, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2019).

## **Declaración Juramentada de origen (DJO)**

La DJO es realizada previa a la emisión del certificado de origen; se la obtiene ingresando al portal Ecuapass, en la casilla de la ventanilla única ecuatoriana (VUE).

### **Datos de la DJO según el AAP CE N°59**

- Nombre o razón social del productor y/o exportador.
- Domicilio legal.
- Descripción de la mercancía a exportar, con su respectiva clasificación arancelaria.
- Valor FOB de la mercancía a exportar.
- Información de la mercancía (materiales originarios y no originarios)
- Descripción de todo el producto.

### **3.2.7.4.2. Documentos de acompañamiento**

Según el Reglamento al COPCI, en el artículo 72, los documentos de acompañamiento son denominados de control previo y deben ser aprobados antes del embarque de la mercancía. Estos documentos deben presentarse en la declaración aduanera física o electrónicamente según se presente el caso. (Reglamento COPCI, 2010).

## **Packing List**

El packing list es un documento emitido por el exportador o productor en el que consta la información detallada de la mercancía a exportar complementando la información de la factura; como es el peso bruto, peso neto, cantidades, descripción de la mercancía, entre otros.

## Registros Sanitarios

El registro sanitario es una certificación obligatoria emitida por la Autoridad Sanitaria Nacional, para todos los productos de uso y consumo humano que serán fabricados, modificados o comercializados en el territorio ecuatoriano o exportado. (CREIN, 2020).

La obtención del certificado de vigencia del registro sanitario tiene un costo de \$58,34, y todos los tramites se los realiza en la página web de la Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitario (ARCSA, 2019)

La obtención de este documento de control previo es por medio del sistema de Ecuapass, ingresando a la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE).

### 3.2.7.5. Proceso de despacho de exportación

Según el (Reglamento COPCI, 2010) el despacho aduanero es el procedimiento administrativo al que se someten las mercancías sujetas al control aduanero declaradas a cualquier régimen u otro destino aduanero.

#### 3.2.7.5.1. Declaración aduanera de exportación (DAE)

La transmisión electrónica DAE se realiza por el sistema Ecuapass y debe ser presentada con los documentos de soporte y acompañamiento; esta declaración genera un vínculo legal entre el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) y el exportador. (SENAE, 2017)

Los documentos y datos que se presentan en la DAE son los siguientes:

**Tabla 18**

*Datos y Documentos DAE 40*

<b>Datos expresados en la DAE</b>	<b>Documentos digitales presentados en la DAE</b>
Del Exportador	Factura comercial original
Datos del consignante	Autorizaciones previas (Registro Sanitario)
Destino de la mercancía	Certificado de origen (Formato ALADI)
Descripción de la mercancía	
Cantidades y peso	

**Fuente:** (SENAE, 2017)

**Elaborado:** Autor



### **3.2.7.5.2. Recepción del contenedor en la terminal portuaria**

Es la acción de tomar un contenedor desde un medio de transporte terrestre, trasladarla y colocarla en su lugar de almacenamiento o acopio incluyendo todos los recursos necesarios para la prestación de dichos servicios prestados por la terminal portuaria. (CONTECON, 2017)

### **3.2.7.5.3. Autorización de ingreso y salida de vehículos (AISV)**

La AISV es un documento de autorización de ingreso de vehículos o unidades de carga a las instalaciones de la terminal portuaria con carga de exportación (CONTECON, 2017); deben constar los datos del chofer, del vehículo, del contenedor, la carga a ingresar y el turno u hora para que el contenedor pueda ingresar a la terminal.

La persona responsable de emitir la autorización de ingreso y salida de vehículos (AISV) es el exportador, quien debe ingresar a la plataforma electrónica de la terminal que se desea utilizar, se le entrega al transportista este documento para permitirle el ingreso a la terminal de carga.

### **3.2.7.5.4. Gate in de la terminal portuaria (Entrada a la puerta de la terminal)**

El Gate In se refiere a la entrada de un contenedor al patio de Zona de almacenamiento y el Gate Out se refiere a la salida del mismo. (BOOM LOGISTICS, s.f.)

El transportista debe presentar la DAE, guía de remisión, la AISV y su licencia de conducir, en el Gate In constara toda esta información documental y física para permitirle el ingreso a la terminal designada.

### **3.2.7.5.5. Transferencia del contenedor**

El contenedor ingresa por el Gate In y se lo transfiere a un camión que es propiedad de la terminal portuaria para ser llevado al Stacking o zona de almacenamiento temporal.

### **3.2.7.5.6. Stacking (Zona de almacenamiento temporal)**

Es la zona de almacenamiento temporal que designa la terminal portuaria para almacenar los contenedores que van a ser embarcados, ya sea para procesos de carga o descarga; también se realizan los aforos físicos de la carga.

### 3.2.7.5.7. Porteo

Es el traslado de la carga realizada una vez que el contenedor esté listo para ser embarcado, es llevado desde el Stacking hacia alado del buque o el frente del atraque para que el contenedor pueda ser cargado a la naviera.

### 3.2.7.5.8. Vessel Loading (Carga del Buque)

Es la acción de cargar el contenedor hacia la embarcación (buque) para que sea transportado hacia su destino, en este caso Buenos Aires – Argentina.

### 3.2.7.6. Fase aduanera

#### 3.2.7.6.1. Modalidad de despacho con canal de aforo físico intrusivo de exportación

**Tabla 19**

*Aforo físico intrusivo de exportaciones*

No.	Actividades	Descripción	Responsable
1	Revisión documental y notificación de la fecha de aforo	Asignación aleatoria de la DAE por el sistema para ser aforada, se realiza la revisión documental de la DAE y se notifica la primera fecha y hora en que se va a realizar el aforo físico intrusivo	Ecuapass/ Técnico operador
2	Verificación de la mercancía	Se realiza la verificación física de las mercancías declaradas por el OCE.	Técnico operador
3	Solicitar nueva fecha de aforo	En caso de no presentarse en la fecha acordada, se realiza una solicitud mediante oficio para que se programe una nueva fecha de aforo	Exportador/ agente de aduana o agente de carga internacional
4	Notificación de nueva fecha	Notificar electrónicamente la nueva fecha para realizar el aforo	Técnico operador
5	Registrar resultado de aforo	Se registra el resultado obtenido en el aforo, si existen novedades se pasa a la actividad 6, caso contrario se va a la actividad 9	Técnico operador
6	Solicita justificación al usuario	Se notifica al exportador para que justifique las observaciones presentadas en el aforo	Técnico operador
7	Registra justificación a las observaciones	Se realizan las correcciones de las observaciones presentadas	Exportador/ agente de aduana o agente de carga internacional
8	Revisa las correcciones	Revisión de las justificaciones registradas por el usuario.	Técnico operador

9	Realiza informe de aforo y cierra el aforo	DAE sin observaciones. Se realiza el informe de aforo. Justificaciones registradas proceden	Técnico operador
10	Asigna estado de Salida Autorizada	Informe y cierre de aforo registrado; una vez cerrado el aforo el sistema asigna el estado de Salida Autorizada a la DAE, finalizando el proceso	Ecuapass

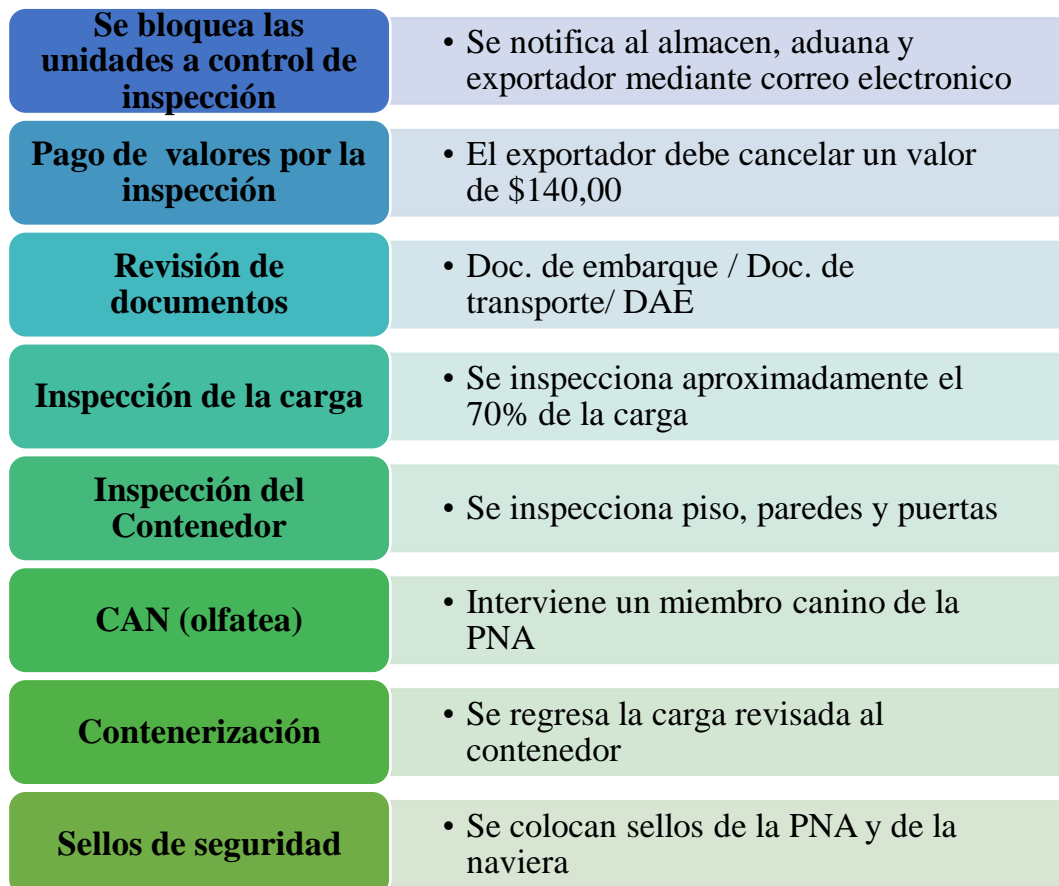
**Fuente:** (SENAE, 2017)

**Elaborado:** Autor

### 3.2.7.6.2. Inspección antinarcoóticos de la carga

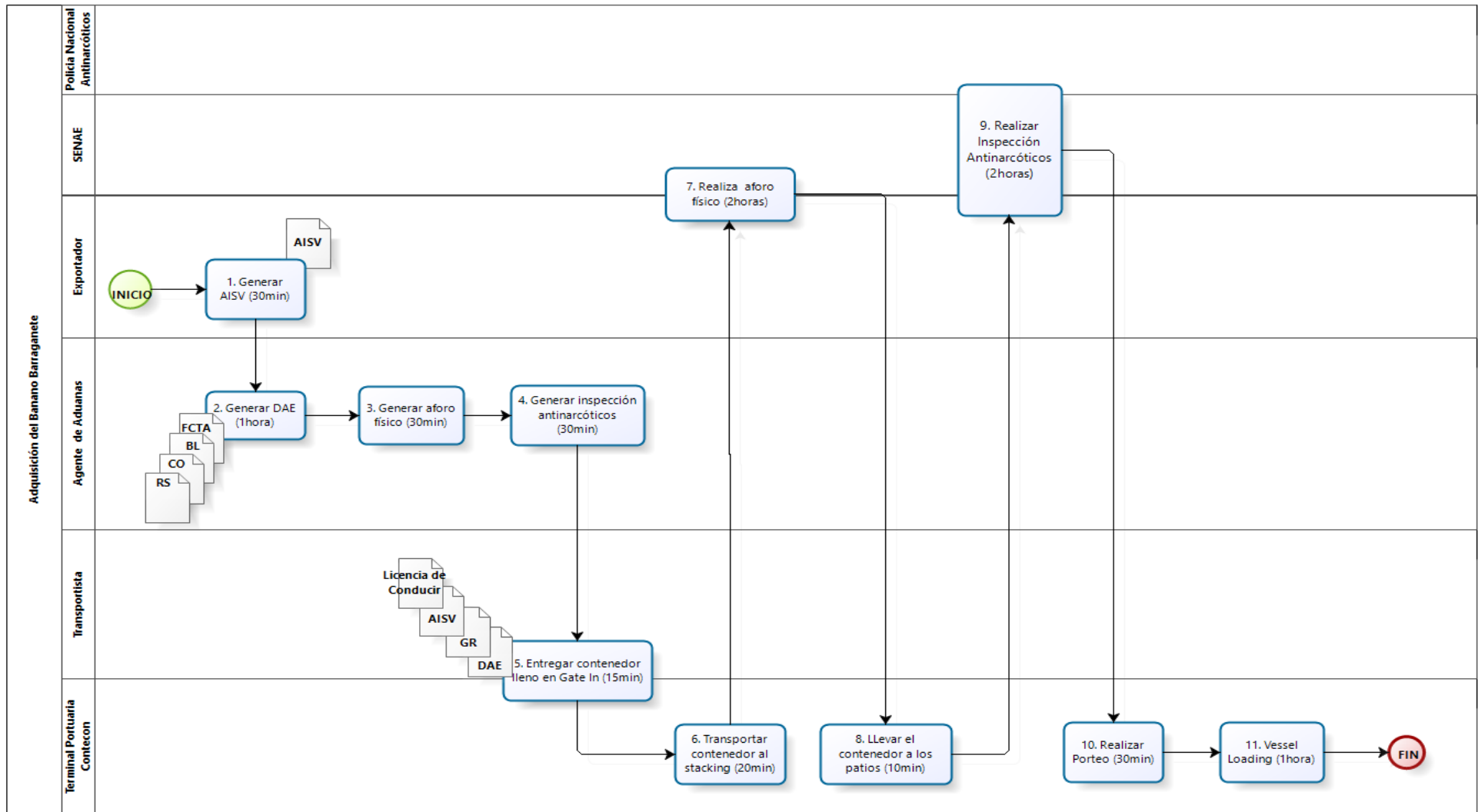
La inspección antinarcoóticos es un procedimiento realizado únicamente por la policía nacional en colaboración del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), se lo realiza al momento del pre-embarque de los contenedores, para así detectar posibles mercancías contaminadas con sustancias psicotrópicas; dicha inspección se lo realiza en el puerto de embarque teniendo como consecuencia la permanencia de tiempo adicional de la mercancía en dichos puertos. (Escola, Comunidad de Comercio Exterior, 2018)

#### Proceso de la Inspección



*Figura 13 Proceso de Inspección Antinarcoóticos*

Mientras la carga está siendo transportada a Guayaquil, se genera el aforo para la inspección antinarcoóticos por el sistema aduanero Ecuapass, en la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE).



Flujograma 2 Despacho de Exportación

## Cuadro de costos incoterms FOB

**Tabla 20**

*Detalle de Costos FOB*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Total</b>
Precio de Venta	700	\$7,60	\$5.320,00	
Envases (Cajas)	700	\$1,40	\$980,00	
Etiquetas	700	\$0,00	\$0,56	
Certificación fitosanitaria	1	\$4,71	\$4,71	
Certificado de origen	1	\$10,00	\$10,00	
<b>Ex works</b>				\$6.315,27
Descarga /carga (TN)	15,75	\$8,41	\$132,46	
Transporte interno	1	\$600,00	\$600,00	
<b>FAS/FCA</b>				\$7.047,73
Despacho de exportación	1	\$240,00	\$240,00	
Gastos DHC	1	\$300,00	\$300,00	
Inspección Antinarcóticos	1	\$140,00	\$140,00	
<b>FOB</b>				\$7.727,73

**Fuente y Elaboración:** Autor

El valor FOB para la exportación de las 700 cajas de banano barraganete es de \$7.727,73.

### Resultado 3

Calcular la viabilidad que generara la exportación de banano barraganete mediante un estudio económico y financiero.

### 3.3. Inversión del proyecto

Es un plan al que se le asigna capital e insumos materiales, humanos y técnicos; su objetivo es generar un rendimiento económico a un determinado plazo. (Perez & Garden, 2009)

#### 3.3.1. Activos fijos

Los activos fijos son aquellos recursos que necesita el proyecto para poder ser instalado, no se pueden convertir en liquidez a corto plazo. (Debitoor, s.f.). Los activos necesarios en el presente proyecto son los siguientes:

**Tabla 21***Muebles de Oficina*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Escritorios/sillas	3	\$ 200	\$ 600	\$ 600
Juego de archivadores	1	\$ 260	\$ 260	\$ 260
<b>Subtotal</b>				\$ 860
<b>Imprevistos 1%</b>				\$ 8,6
<b>Total</b>				\$ 868,6

Fuente y Elaboración: Autor

**Tabla 22***Equipo de cómputo*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Computador de escritorio	2	\$ 468	\$ 936	\$ 936
Laptop Hacer	1	\$ 700	\$ 700	\$ 700
<b>Subtotal</b>				\$ 1.636
<b>Imprevistos 1%</b>				\$ 16,36
<b>Total</b>				\$ 1.652,36

Fuente y Elaboración: Autor

**Tabla 23***Equipo de Oficina*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Impresora	1	\$ 219	\$ 219	\$ 219
Teléfono fijo	1	\$ 120	\$ 120	\$ 120
<b>Subtotal</b>				\$ 339
<b>Imprevistos 1%</b>				\$ 3,39
<b>Total</b>				\$ 342,39

Fuente y Elaboración: Autor

**3.3.1.1. Depreciación de activos fijos**

La depreciación de activos fijos es un mecanismo mediante el cual se reconoce contable y financieramente el desgaste natural que va disminuyendo la vida operativa del activo y pérdida de valor que sufre un bien o un activo hasta que finalmente queda y la depreciación busca reconocer ese desgaste del activo. (Gerencie.com, S/F)

**Tabla 24***Depreciación de Activos Fijos*

<b>Descripción</b>	<b>Inversión</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>%</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Muebles de oficina	\$ 868,6	10	10%	\$ 86,86
Equipo de computo	\$ 1.652,36	3	33%	\$ 550,79
Equipo de oficina	\$ 342,39	10	10%	\$ 34,24
<b>Total Depreciación</b>				<b>\$ 671,89</b>

**Fuente y Elaboración:** Autor

**3.3.2. Activos intangibles**

Los activos intangibles son bienes que se caracterizan por carecer de sustancia física susceptible de valoración económica, es decir, son los bienes no materiales necesarios en la activación del proyecto. (Debitoor, s.f.)

**Tabla 25***Activos Intangibles*

	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Registro de Exportadores	1	\$ 150	\$ 150	\$ 150
			<b>Total</b>	<b>\$ 150</b>

**Fuente y Elaboración:** Autor

**3.3.3. Capital de trabajo**

El capital de trabajo nos indica si tenemos lo suficiente para operar antes de obtener una ganancia en sí; es indispensable realizar este proceso para conocer el curso de nuestro plan de negocios, en caso de que se quiera realizar alguna inversión o un gasto importante, o simplemente mejorar la administración. (Konfio, s.f.)

**Tabla 26***Materia prima*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Banano Barraganete	700	\$1,25	\$875,00	\$10.500,00
			<b>Total</b>	<b>\$10.500,00</b>

**Fuente y Elaboración:** Autor

El banano barraganete de exportación de este plan de negocios será producido y cosechado en la misma finca por lo que el precio de venta unitario, se da en función a los productos necesarios antes de la cosecha y post-cosecha del cultivo.



**Tabla 27***Insumos*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Cajas	700	\$1,20	\$840,00	\$10.080,00
Etiquetas	700	\$0,00	\$0,56	\$6,72
Fundas de protección	700	\$0,03	\$21,00	\$252,00
Láminas de espuma	700	\$0,20	\$140,00	\$1.680,00
			<b>Total</b>	\$12.018,72

**Fuente y Elaboración:** Autor

Los insumos se compran en base a miles por ello el valor unitario es menor como por ejemplo las etiquetas, se compran las 5.000 a un precio de \$4, lo que para nosotros representa un costo unitario de \$0,0008.

**Tabla 28***Gastos Administrativos*

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Personal Oficina	Profesionales	2	\$ 30	\$ 60	\$ 720
Comercialización	Profesionales	3	\$ 450	\$ 1.350	\$ 16.200
Producción	Profesionales	5	\$ 15	\$ 75	\$ 900
Bodega	Profesionales	2	\$ 15	\$ 30	\$ 360
Contabilidad	Profesionales	1	\$ 20	\$ 20	\$ 240
Arriendo de oficina	Oficina	1	\$ 700	\$ 700	\$ 8.400
<b>Total</b>					\$ 26.820

**Fuente y Elaboración:** Autor

El personal que trabaja en la finca ya posee un sueldo fijo, pero para nuestro plan de negocios se tomara en cuenta a los colaboradores que intervendrá en la exportación, el personal oficina que es el gerente y la secretaria aportan con la firma y aprobación de ciertos documentos, en producción se toma en cuenta a las personas que nos ayudaran en la cosecha, lavado, empaquetado y etiquetado de nuestro producto, en bodega se necesitara de una persona que ayuda con el registro del ingreso y salida del banano, y otra en el despacho del mismo, la finca tiene un área de contabilidad por lo que será necesario que una sola persona colabore en nuestro plan de negocios; a cada colaborador de las diferentes áreas se les pagara un porcentaje según su sueldo y horas empleadas en el proyecto.

El área de comercialización ubicada en Quito se les pagara su sueldo completo debido a que es necesario contratarlos y realizaran específicamente el trabajo de exportación del banano barraganete.

**Tabla 29**

*Gastos Generales de Oficina*

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Energía Eléctrica	Kw/h	5000	\$ 0,10	\$ 22	\$ 264
Agua Potable	m3	2000	\$ 0,15	\$ 12,5	\$ 150
Teléfono	Minutos	2400	\$ 0,08	\$ 20,5	\$ 246
Internet	Paquete	1	\$ 35	\$ 22,5	\$ 270
Útiles de oficina	Kit	1	\$ 50	\$ 45	\$ 540
<b>Total</b>					<b>\$ 1.470</b>

**Fuente y Elaboración:** Autor

**Tabla 30**

*Gastos Generales de Bodega*

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Energía Eléctrica	Kw/h	8000	\$ 0,10	\$ 45	\$ 540
Agua Potable	m3	2000	\$ 0,15	\$ 25,5	\$ 306
Teléfono	Minutos	2400	\$ 0,08	\$ 20,5	\$ 246
Pallet	Unidad	12	\$ 2,5	\$ 30	\$ 360
<b>Total</b>					<b>\$ 1.452</b>

**Fuente y Elaboración:** Autor

**Tabla 31**

*Gastos de Exportación*

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Transporte Interno CARMEN - GYE	Por contenedor	1	\$ 600	\$ 7.200
Certificado de Origen	Por Exportación	1	\$ 10	\$ 120
DAE-40	Por Despacho	1	\$ 234,40	\$ 2.812,8
Inspección Antinarcoóticos	Por Exportación	1	\$ 140	\$ 1.680
BL	Por Exportación	1	\$ 134,5	\$ 1.614
<b>Total</b>			<b>\$ 1.118,9</b>	<b>\$ 13.426,8</b>

**Fuente y Elaboración:** Autor

**Tabla 32***Capital de trabajo*

<b>Descripción</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Mano de obra indirecta	\$600,00
Materia Prima	\$10.500,00
Insumos	\$12.018,72
Gastos Administrativos	\$26.820,00
Gastos Generales de Oficina	\$1.470,00
Gastos Generales de Bodega	\$1.452,00
Gastos de Exportación	\$13.426,80
Gasto Financiero	\$11.277,53
<b>Total</b>	<b>\$77.565,05</b>

**Fuente y Elaboración:** Autor

El capital del trabajo será financiado en un 55,40% (\$44.047,520) por un préstamo que se realizará al Banco del Pacifico y el un 44,60% (\$35.934,20) será cubierto por los recursos propios de los inversionistas de la finca Santa Marianita.

### 3.3.4. Financiamiento del proyecto

Al tener la inversión inicial del proyecto, debemos establecer el cómo será financiado; por lo que se lo hará en un periodo determinado de tiempo.

#### 3.3.4.1. Financiamiento a largo plazo

Para lograr completar el 100% de la inversión, se debe acceder a un crédito en el Banco del Pacifico con una tasa de interés del 9,50% por 5 años.

**Tabla 33***Resumen Anual Tabla de Amortización*

<b>Periodo</b>	<b>Saldo Insoluto</b>	<b>Interés Anual</b>	<b>Pagos Periódicos Anuales</b>	<b>Amortización Anual</b>
0	\$ 44.644,20			
1	\$37.336,52	\$3.969,86	\$11.277,53	\$7.307,68
2	\$29.295,60	\$3.236,61	\$11.277,53	\$8.040,92
3	\$20.447,86	\$2.429,80	\$11.277,53	\$8.847,74
4	\$10.712,36	\$1.542,03	\$11.277,53	\$9.735,50
5	\$0,00	\$565,18	\$11.277,53	\$10.712,36
		\$11.743,48	\$56.387,65	\$44.644,20

**Fuente y Elaboración:** Autor

### 3.3.5. Inversión inicial del proyecto

La inversión inicial del proyecto corresponde a la suma de activos fijos, activos intangibles y el capital de trabajo.

**Tabla 34**

*Inversión Inicial del Proyecto*

<b>Concepto</b>	<b>Total</b>
Activos Fijos Tangibles	\$2.863,35
Activos Fijos Intangibles	\$150,00
Capital de Trabajo	\$77.565,05
<b>Inversión Total</b>	<b>\$80.578,40</b>

**Fuente y Elaboración:** Autor

### 3.3.6. Costos del proyecto

A continuación, se puede observar la distribución de los costos fijos y variables del proyecto de los 5 años.

**Tabla 35**

*Clasificación de los Costos*

<b>CLASIFICACION DE COSTOS Y GASTOS</b>					
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Depreciaciones	\$671,89	\$671,89	\$671,89	\$671,89	\$671,89
Amortizaciones	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00
Gastos Administrativos	\$26.820,00	\$27.088,20	\$27.629,96	\$27.906,26	\$28.185,33
Gastos Generales de Oficina	\$1.470,00	\$1.499,40	\$1.544,38	\$1.606,16	\$1.686,47
Gastos Generales de Bodega	\$1.452,00	\$1.473,78	\$1.510,62	\$1.555,94	\$1.610,40
Gastos Financieros	\$3.969,86	\$3.236,61	\$2.429,80	\$1.542,03	\$565,18
<b>TOTAL FIJOS</b>	<b>\$34.413,75</b>	<b>\$33.999,88</b>	<b>\$33.816,66</b>	<b>\$33.312,28</b>	<b>\$32.749,26</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
Mano de obra indirecta	\$600,00	\$612,00	\$624,24	\$636,72	\$649,46
Materia Prima	\$10.500,00	\$10.620,75	\$10.886,27	\$11.158,43	\$11.437,39
Gastos Exportación	\$13.426,80	\$13.695,34	\$14.380,10	\$14.739,61	\$15.108,10
Insumos	\$12.018,72	\$12.235,06	\$12.602,11	\$12.854,15	\$13.111,23
<b>TOTAL VARIABLES</b>	<b>\$36.545,52</b>	<b>\$37.163,14</b>	<b>\$37.868,48</b>	<b>\$38.752,18</b>	<b>\$39.656,72</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$70.959,27</b>	<b>\$71.163,02</b>	<b>\$71.685,14</b>	<b>\$72.064,47</b>	<b>\$72.405,98</b>

**Fuente y Elaboración:** Autor

### 3.3.6.1. Costo unitario por caja FOB

**Tabla 36**

*Costo Unitario Valor FOB*

<b>AÑO</b>	<b>Unidades de Exportación</b>	<b>Costo Total FOB</b>	<b>Costo Unitario FOB</b>
1	8.400	\$ 70.959,27	\$ 8,45
2	9.500	\$ 71.163,02	\$ 7,49
3	10.260	\$ 71.685,14	\$ 6,99
4	11.286	\$ 72.064,47	\$ 6,39
5	12.415	\$ 72.405,98	\$ 5,83

**Fuente y Elaboración:** Autor

La capacidad de las cajas para los siguientes años, se da en función al volumen de cosecha que tiene la hectárea (3292 cajas).

### 3.3.7. Matriz de exportación

La matriz de exportación nos permite saber los gastos en los que se incurre hasta llegar a la regla incoterms 2020 negociada.

#### 3.3.7.1. Cotización de exportación

La cotización de exportación es la carta de presentación del producto y la empresa productora, en donde se encuentran los datos del exportador, información del producto, pedidos mínimos, entre otros. El punto más importante de una cotización es el precio de venta del producto, indicado en la matriz de exportación.

#### 3.3.7.2. Matriz de exportación

La matriz de exportación se basa en la regla incoterms 2020 negociada o solicitada, para el presente proyecto, la regla incoterms acordada es Free on Board (FOB).

**Tabla 37***Matriz de exportación*

<b>Descripción</b>	<b>Contenedor</b>	<b>Anual</b>
Costo total	\$5.674,74	\$68.096,92
Margen de contribución 10%	\$630,53	\$7.566,32
Precio de venta	\$6.305,27	\$75.663,24
<b>EXW</b>	<b>\$6.305,27</b>	<b>\$75.663,24</b>
Manejo cobro local	\$132,46	\$1.589,52
Transporte Interno Carmen - GYE	\$600,00	\$7.200,00
Certificado de Origen	\$10,00	\$120,00
<b>FAS</b>	<b>\$7.047,73</b>	<b>\$84.572,76</b>
Despacho de exportación	\$240,00	\$2.880,00
Gastos THC	\$300,00	\$3.600,00
Inspección Antinarcoáticos	\$140,00	\$1.680,00
<b>FOB</b>	<b>\$7.727,73</b>	<b>\$92.732,76</b>
<b>PRECIO UNITARIO DE VENTA FOB</b>		<b>\$11,04</b>

**Fuente y Elaboración:** Autor

El costo mensual del contenedor de 20´reefer en la regla Inconterms 2020 FOB es de \$7.727,73; dando un precio unitario de venta para las cajas de banano de \$11,04.

### **3.3.8. Punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos, nos permite saber si una empresa antes de iniciar sus operaciones se sepa qué nivel de ventas se necesitará para recuperar la inversión. (Pérez & Merino, 2009)

Si la empresa quiere conocer la cantidad de unidades que debe vender de su producto para alcanzar el citado punto de equilibrio, la operación es muy sencilla. Debe dividir lo que son los costes fijos entre el resultado de restar el costo variable unitario al precio de venta por unidad. (Pérez & Merino, 2009)

#### **3.3.8.1. Ingresos del proyecto**

Los ingresos del proyecto resultan de las ventas, se multiplica la producción de nuestro producto por el precio de venta.

**Tabla 38***Ingresos del Proyecto*

<b>Año</b>	<b>Precio de venta UC</b>	<b>Volumen de venta (u)</b>	<b>Ingresos anuales</b>
1	\$ 11,04	8.411	\$92.878,68
2	\$ 11,04	9.600	\$106.008,25
3	\$ 11,04	10.464	\$115.548,99
4	\$ 11,04	11.510	\$127.103,89
5	\$ 11,04	12.661	\$139.814,28

**Fuente y Elaboración:** Autor**3.3.8.2. Punto de equilibrio en ingresos y cantidades**

El punto de equilibrio es el control financiero que nos indica la cantidad de ingresos y unidades físicas son necesarias para cubrir los gastos antes de que se pueda lograr una ganancia, este control se basa en el análisis de los costos fijos, variables y los ingresos; lo recomendable es que el punto de equilibrio sea lo menor posible, de ese modo el proyecto no será vulnerable a los cambios con el nivel de ventas, o producción. (ACCIÓN, 2020)

**3.3.8.2.1. Punto de equilibrio expresado en unidades físicas**

Si la finca Santa Marianita desea conocer la cantidad de unidades comerciales del producto a vender para alcanzar el punto de equilibrio, se debe usar la siguiente formula:

$$PE(u) = \frac{CF}{PVu - CVu}$$

Donde:

**CF:** Costo fijo**PVu:** Precio de venta unitario**CVu:** Costo variable unitario

Utilizando la fórmula del punto de equilibrio en función de unidades queda de la siguiente manera:

$$PE(u) = \frac{\$34.114,69}{\$11,04 - \$8,15}$$

$$PE(u) = \frac{\$34.114,69}{\$2,89}$$

$$PE(UC) = 11.089$$

El punto de equilibrio expresado en unidades físicas y monetarias para el año 1 es de 11.809 cajas y los ingresos de \$54.243,31; esto quiere decir que el envío del contenedor de 20' pies reefer cumple con el punto de equilibrio cálculo para el primer año de exportación.

### **3.3.9. Estado de resultados y flujo de caja**

El estado de resultados y el flujo de caja analizan si el proyecto tiene la viabilidad correcta, mostrando de manera organizada los valores de ingresos y egresos para llegar a un favor final después de impuestos.

#### **3.3.9.1. Estado de resultados**

El estado de resultados también conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un informe financiero en base a un periodo determinado de tiempo que nos demuestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen, el beneficio o pérdida que se han generado, en base a esto se toma decisiones para un futuro. (Castro, 2015)

En las siguientes tablas se muestran los ingresos y egresos que va tener el proyecto, tanto por costos como por impuestos a pagar.



**Tabla 39**

Estado de resultado

<b>ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ingresos	\$92.878,68	\$106.008,25	\$115.548,99	\$127.103,89	\$139.814,28
Costo de Producción	\$22.518,72	\$22.855,81	\$23.488,38	\$24.012,58	\$24.548,62
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$70.359,96</b>	<b>\$83.152,44</b>	<b>\$92.060,61</b>	<b>\$103.091,31</b>	<b>\$115.265,66</b>
Gastos de Depreciación	\$671,89	\$671,89	\$671,89	\$671,89	\$671,89
Gastos de Amortización	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00
Gastos Administrativos	\$26.820,00	\$27.088,20	\$27.629,96	\$27.906,26	\$28.185,33
Gasto de Exportación	\$13.426,80	\$13.695,34	\$14.380,10	\$14.739,61	\$15.108,10
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>\$29.411,27</b>	<b>\$41.667,01</b>	<b>\$49.348,65</b>	<b>\$59.743,55</b>	<b>\$71.270,34</b>
Gasto Financiero	\$3.969,86	\$3.236,61	\$2.429,80	\$1.542,03	\$565,18
<b>Utilidad Antes de Reparto</b>	<b>\$25.441,41</b>	<b>\$38.430,40</b>	<b>\$46.918,85</b>	<b>\$58.201,52</b>	<b>\$70.705,16</b>
15% Reparto Trabajador	\$3.816,21	\$5.764,56	\$7.037,83	\$8.730,23	\$10.605,77
<b>Utilidad Antes Impuestos</b>	<b>\$21.625,20</b>	<b>\$32.665,84</b>	<b>\$39.881,03</b>	<b>\$49.471,29</b>	<b>\$60.099,39</b>
22% De Impuesto Renta	\$4.757,54	\$7.186,49	\$8.773,83	\$10.883,68	\$13.221,87
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$16.867,66</b>	<b>\$25.479,36</b>	<b>\$31.107,20</b>	<b>\$38.587,61</b>	<b>\$46.877,52</b>
Devolución de Gastos de Depreciación	\$671,89	\$671,89	\$671,89	\$671,89	\$671,89
Devolución de Gastos de Amortizaciones	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00
<b>Flujo Operacional</b>	<b>\$17.569,55</b>	<b>\$26.181,25</b>	<b>\$31.809,09</b>	<b>\$39.289,50</b>	<b>\$47.579,41</b>

Fuente y Elaboración: Autor

**3.3.10. Evaluación financiera**

La Evaluación Financiera tiene el objetivo de determinar la rentabilidad del proyecto gracias al análisis de una inversión iniciar, unos beneficios y unos costos de la ejecución del mismo. Al evaluar el proyecto, se pondrá en su viabilidad, esto se puede hacer antes y durante la fase de ejecución del mismo. (Canive & Richard, 2020).

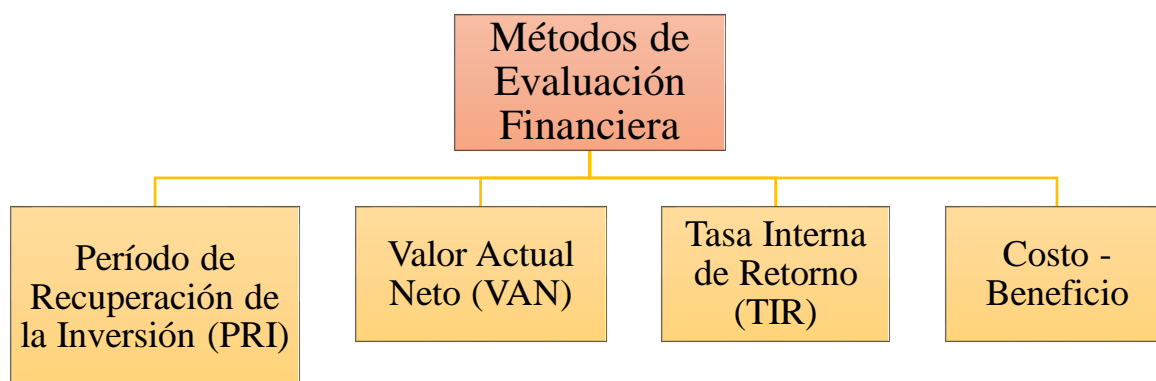


Figura 14 Métodos de Evaluación Financiera

### 3.3.10.1. Periodo de recuperación de la inversión PRI

El período de recuperación de la inversión (PRI) es un indicador que mide en cuánto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente; puede revelarnos con precisión, en años, meses y días, la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial. (conexionesan, 2017).

Se utiliza el método de flujos descontados para calcular el PRI para ello se usa la siguiente fórmula:

$$PRI = a + \frac{b}{c}$$

Donde:

**a** = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión, cambio de signo

**b** = Flujo de Efectivo Acumulado donde inicia el cambio de signo (En valor absoluto).

**c** = Flujo de efectivo de caja no acumulado donde se cambió el signo a positivo.

El flujo de caja a usar para el cálculo del PRI será el siguiente:

**Tabla 40**

PRI del proyecto

<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL DESCONTADO</b>				
<b>TASA</b>	16,41%			
<b>Año</b>	<b>Inversión</b>	<b>Flujos</b>	<b>Valor Actual</b>	<b>Flujos Acumulados</b>
0	<b>-\$80.578,40</b>		-\$80.578,40	-\$80.578,40
1		\$17.569,55	\$15.092,82	-\$65.485,58
2		\$26.181,25	\$19.320,12	-\$46.165,47
3		\$31.809,09	\$20.164,17	-\$26.001,30
4		\$39.289,50	\$21.395,15	-\$4.606,15
5		\$47.579,41	\$22.257,05	\$17.650,91

**Fuente y Elaboración:** Autor

El PRI nos permite calcular en cuanto tiempo se recuperará el dinero del proyecto, es decir los \$80.578,40.

Donde:

a) 4 años

b) \$4.606,15

c) \$ 22.257,05

Reemplazando los valores en la fórmula:

$$PRI = 4 + \frac{\$ 4.606,15}{\$22.257,05} = 4,2069 \text{ años}$$

Determinar el número de meses restamos el número entero y luego se multiplica por 12:

$$0,2069 \times 12 = 2,4834 \text{ meses}$$

Para expresar el número en días restamos nuevamente el número entero y multiplicamos la fracción por 30 que es el número de días:

$$0,4834 \times 30 = 14,50 \text{ días}$$

**Resultado PRI:** El periodo de recuperación de la inversión total para el presente proyecto será de 4 años, 2 meses y 14 días.

### 3.3.10.2. Valor actual neto VAN

El valor actual neto (VAN) también conocido como Valor Presente Neto (VPN), nos permite calcular el excedente del proyecto después de recuperar toda la inversión. Si la cantidad obtenida es igual o mayor que la inversión inicial, el proyecto es viable. (Eolivier, 2018).

Para calcular el VAN se usa la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum \frac{FN Ct}{(1+i)^n} - I_0$$

Donde cada incógnita significa:

**FN Ct**= Representa los flujos neto de caja en cada periodo t. Este valor puede ser negativo o positivo

**I<sub>0</sub>**= Es la cantidad de dinero inicial de la inversión.

**n**= Indica el número de períodos que se consideran.

**i**= Se refiere a la tasa de descuento.

**Tasa de descuento:** La tasa de descuento nos permite traer valores del futuro al presente

**Nota:** Por experiencia del grupo empresarial (finca Santa Marianita), se requiere de un retorno de inversión por el capital hasta el 25%.

Para calcular el costo promedio o tasa de descuento se utilizara la siguiente formula:

$$i = x(id) + (1-x)ip$$

Donde:

**x**= Proporción de la deuda

**id**= Interés de la deuda

**1-x**= Proporción de recursos propios

**ip**= Rentabilidad de capital

Remplazamos y nos da la tasa con la que se trabajara

$$x = \frac{\$ 44.644,20}{\$ 80.578,40}$$

$$x = 0,5541$$

$$i = 0,5541*(0,095) + (1-0,5541)*0,25$$

$$i = 0,1641$$

$$i = 16,41\%$$

**Tabla 41**

*Evaluación VAN*

<b>Tasa de descuento: 16,41%</b>		
<b>Periodo</b>	<b>Flujo de Caja</b>	<b>Flujo de Caja Descontado</b>
<b>0</b>	-\$80.578,40	
<b>1</b>	\$17.569,55	\$15.092,82
<b>2</b>	\$26.181,25	\$19.320,12
<b>3</b>	\$31.809,09	\$20.164,17
<b>4</b>	\$39.289,50	\$21.395,15
<b>5</b>	\$47.579,41	\$22.257,05
	Sumatoria de Flujos Descontados	\$98.229,31
<b>VAN DEL PROYECTO: \$17.650,91</b>		

**Fuente y Elaboración:** Autor

**Resultado VAN:** El VAN del proyecto es de \$17.650,91

### 3.3.10.3. Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno (TIR) representa el porcentaje de ganancia o pérdidas que se tendrá al realizar una inversión en un proyecto naciente; es decir el porcentaje de beneficio o pérdida; funciona como una herramienta complementaria del valor presente neto. (Restrepo, 2019)

Para calcular el TIR se usa la siguiente fórmula:

$$\text{TIR} = \sum \frac{FNCT}{(1+i)^n} - I_0 = 0$$

Donde:

- **FNCT**= Es el flujo de caja en el periodo t.
- **I<sub>0</sub>**= Es la cantidad de dinero inicial de la inversión.
- **n**= Es el número de períodos.
- **i**= Es el valor de la tasa de descuento.

**Tabla 42**

*Evaluación TIR*

Periodo	Flujo de Caja
0	-\$80.578,40
1	\$17.569,55
2	\$26.181,25
3	\$31.809,09
4	\$39.289,50
5	\$47.579,41

**Fuente y Elaboración:** Autor

**Resultado TIR:** La tasa interna del proyecto es aquella tasa que se hace cero al VAN; por lo tanto para este proyecto es del 24%.

### 3.3.10.4. Costo - Beneficio

Es una herramienta financiera que compara el costo de un producto versus el beneficio que este entrega para evaluar de forma efectiva la mejor decisión a tomar en términos de compra. Para un análisis costo-beneficio, se debe tener conocimientos del

mercado, de las necesidades y requerimientos del proyecto y de los recursos disponibles para su aplicación antes de calcular su efectividad. (Significados, 2017).

**Tabla 43**

*Costo-Beneficio del proyecto*

<b>COSTO - BENEFICIO</b>			
<b>TASA</b>	16,41%		
<b>Año</b>	<b>Inversión</b>	<b>Flujos</b>	<b>Valor Actual</b>
1	<b>\$80.578,40</b>	\$17.569,55	\$15.092,82
2		\$26.181,25	\$19.320,12
3		\$31.809,09	\$20.164,17
4		\$39.289,50	\$21.395,15
5		\$47.579,41	\$22.257,05
<b>TOTAL</b>			<b>\$98.229,31</b>

**Fuente y Elaboración:** Autor

La fórmula para determinar el costo-beneficio (C/B) del proyecto es:

$$C/B = \frac{\text{ingresos totales netos}}{\text{costos totales}}$$

$$C/B = \frac{\$98.229,31}{\$80.578,40}$$

$$C/B = 1,22$$

**Resultado Costo-Beneficio:** La relación costo-beneficio nos da 1,22 siendo mayor a 1 lo que significa que el proyecto es viable.

### 3.3.11. Resumen evaluación financiera

A continuación se muestra los tres métodos de evaluación financiera utilizados para la aceptación del presente proyecto, cada uno con su condición, aprobación y recomendación respecto a la aceptación y aplicación dependiendo de cada método.

**Tabla 44**

Evaluación Financiera

<b>Método</b>	<b>Condicional</b>	<b>Aprobación</b>	<b>Recomendación</b>
<i>PRI</i> 4,20	< 5	Si	Inversión Aceptada
<i>VAN</i> \$17.650,91	> 0	Si	Inversión Aceptada
<i>TIR</i> 24%	> <i>COK</i> 16,41%	Si	Aceptado
<i>C/B</i> 1,22	> 1	Si	Aceptado

**Fuente y Elaboración:** Autor

## **4. Conclusiones y Recomendaciones**

### **4.1. Conclusiones**

#### **Objetivo 1**

El banano es una gran fuente de potasio y energía por lo que lo es recomendable consumirlo en la dieta diaria, pero para algunos países la producción nacional no es lo suficiente para bastecer a los ciudadanos por lo que esta fruta debe ser importar.

El país al que se va a exportar el banano barraganete es Argentina debido a las conexiones comerciales favores con las que cuenta, facilitando el ingreso a su mercado; además la producción nacional de banano solo abastece al 20% de la población, por lo que se estableció como mercado meta a la población económicamente activa de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires lo que representa el 56% de las personas que viven en esta ciudad.

Para determinar la demanda que existe en Buenos Aires se utilizó el método de la demanda potencial, utilizando una demanda real (ya existente), en la que nos da como resultado que los argentinos en CABA consumen 3,26 kilogramos mensuales de productos que contienen potasio; por esta razón se estableció un margen de cobertura del 0,267% al 0,281% del consumo per cápita de productos con potasio, lo que da una demanda de 1 contenedor de 20 pies reefer para el primer año (8411 cajas).

#### **Objetivo 2**

El banano Ecuatoriano se clasifica en la partida arancelaria 0803.90.11 como “tipo «cavendish valery»”; al existir un acuerdo de alcance parcial de complementación económica (AAP CE N°59) entre las partes, el banano barraganete ingresara al mercado argentino con el 100% de liberación arancelaria.

Para este plan de negocios se ha determinado la aplicación de la Regla Incoterm 2020 Free On Board (FOB), la que indica que el exportador tienen la responsabilidad de entregar la mercancía a bordo del buque; para esto se determinó que el puerto de embarque será el Puerto Marítimo de Guayaquil por la afluencia naviera, cantidad de carga y por el tipo de producto, facilitando la exportación de banano.



Para la distribución física internacional se ha determinado que el contenedor a ser utilizado es el de 20 pies reefer, por ser un producto perecedero; solo se puede realizar dos tipos de acomodos.

### **Objetivo 3**

El punto de equilibrio en unidades comerciales para el presente proyecto en el primer año será de 13.262 cajas para el siguiente año será de 9.526 cajas de banano barraganete, para el segundo año se tendrá una disminución de la cantidad de cajas para la exportación logrando que las ventas sean más viables logrando superar el punto de equilibrio.

Se desarrolló un análisis financiero del proyecto mediante tres indicadores financieros, los que miden la viabilidad del proyecto arrojando los siguientes resultados.

El periodo de recuperación de la inversión (PRI) es de 4 años, 2 meses y 14 días, lo que es considerando un proyecto viable, el valor actual neto (VAN) es de \$17.650,91 siendo un resultado mayor a cero por lo que se acepta la inversión del proyecto; al igual que la tasa interna de retorno (TIR) dio un resultado mayor a la tasa de descuento del  $24% > 16,41%$ , por lo que se acepta la inversión del proyecto.

Con el análisis financiero realizado se determinó que el presente proyecto de exportación se encuentra en óptimas condiciones para invertirlo y aplicado.

## **4.2. Recomendaciones**

Se recomienda ejecutar el plan de negocios de exportación en la ciudad de Quito - Ecuador, debido a que es donde se desarrollan las actividades de a comercio exterior.

Beneficiarse de la oportunidad de tener una demanda de mercado desabastecido de banano en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), con esto se lograra ingresar con la oferta que nosotros podemos entregar.

La cooperación y acuerdo firmados entre estos países como es el AAP CE N°59, ayudando al ingreso de nuevas oportunidades a mercado extranjeros con preferencia arancelaria del 100%, como es el banano barraganete que es un producto orgánico y originario de nuestro país.

Ejecutar el presente plan de negocios para la exportación de banano barraganete el que se encuentra en óptimas condiciones para ser invertido por parte de los socios de la finca Santa Marianita y poder ser aplicado desde el punto de vista financiero.

### Bibliografía

- ACCIÓN, .. (2020). *ACCION*. Obtenido de <https://us.accion.org/es/resource/analisis-del-punto-de-equilibrio/#:~:text=Un%20an%C3%A1lisis%20de%20punto%20de,Costos%20fijos.&text=Incluyen%20la%20renta%2C%20seguros%2C%20servicios%20p%C3%BAblicos%20y%20otros%20gastos%20fijos>.
- AFIP, I. A. (04 de Abril de 2020). *Impositiva Aduana de Seguridad Social*. Obtenido de <http://www.afip.gov.ar/aduana/arancelintegrado/default.asp>
- Aguirre, L. A. (2016). Costos y Beneficios. En L. A. Aguirre, *Proyectos. Formulación y Evaluación* (págs. 267 - 290). Lima: MACRO.
- ALADI. (04 de Abril de 2020). *Asociación Latinoamericana de Integración*. Obtenido de <http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/4d5c18e55622e1040325749000756112/a87b9915768aab9b032578af004bcd49?OpenDocument>
- ALADI., .. (2004). *ACE 59. Anexo II - Apendice 2. Preferencias otorgadas por Argentina*. Lima.
- Alcaraz, S. (2020). *Rajapack*. Obtenido de <https://www.rajapack.es/blog-es/embalaje/que-es-embalaje-caracteristicas-funciones/>
- Altendorf, S. (2019). *BANANAS AND MAJOR TROPICAL FRUITS*. Forthcoming Edition.
- Analistas Financieros Internacionales, .. (2020). *Comercio Exterior*. Obtenido de <https://comercioexterior.afi.es/BBVAComex/descargas/1309937/1307020/incoterms.pdf>
- Arancel, .. (s/f). *Arancel*. Obtenido de <http://www.arancelar.com/bordo/materialver.php?pagi=327#:~:text=significa%20que%20el%20vendedor%20entrega,el%20puerto%20de%20embarque%20convenido.&text=El%20t%C3%A9rmino%20FOB%20exige%20al,o%20por%20v%C3%ADas%20navegables%20interiores>.
- ARCFZ, .. (2019). *Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información*. Obtenido de <https://www.gob.ec/arcfz/tramites/solicitud-certificado-fitosanitario-exportacion-musaceas>
- ARCSA, .. (2019). *Portal Único de Trámites Ciudadanos*. Obtenido de <https://www.gob.ec/arcsa/tramites/certificado-sanitario-exportacion-alimentos>
- Banco de Datos Buenos Aires, .. (2019). *Dirección General de Estadística y Censos Gobierno de Buenos Aires*. Obtenido de <https://www.estadisticaciudad.gob.ar/eyc/?p=28088>

- Banco Mundial, .. (2018). *Banco Mundial*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.PP.KD?locations=AR&view=chart>
- Banco Mundial, .. (15 de Octubre de 2019). *Banco Mundial*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/argentina/overview>
- BCE, .. (2019). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/299-evoluci%C3%B3n-de-la-balanza-comercial/>
- BCRA, B. C. (05 de Marzo de 2020). *Tipo de Cambio Minorista de Referencia de la Ciudad de Buenos Aires*. Obtenido de [http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Planilla\\_cierre\\_de\\_cotizaciones.asp?moneda=2](http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Planilla_cierre_de_cotizaciones.asp?moneda=2)
- Benalcázar, J. (21 de Abril de 2018). *Comunidad comercio exterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/relaciones-comerciales-entre-ecuador-y-la-federaci-n-de-rusia>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación. Tercera edición*. Colombia: PEARSON EDUCACIÓN.
- BOOM LOGISTICS, .. (s.f.). *BOOM LOGISTICS*. Obtenido de <http://www.broomcolombia.com/gate-in-gate-out/#:~:text=El%20Gate%20In%20se%20refiere,propia%20o%20de%20nuestros%20aliados.>
- Brescia, V., & Rabaglio, M. (28 de Octubre de 2015). *Estructura del gasto en alimentos y bebidas*. Obtenido de INTA, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria: <https://inta.gob.ar/documentos/estructura-del-gasto-en-alimentos-y-bebidas>
- Buenos Aires, .. (S/F). *Buenos Aires Ciudad*. Obtenido de <https://www.buenosaires.gob.ar/empresas/amplia-tu-empresa/amplia-tu-negocio/proveedor-del-estado/requisitos>
- Canive, T., & Richard, B. (2020). *SINNAPS*. Obtenido de <https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/estudio-financiero-proyecto-excel>
- Cánovas, A. C. (2011). Importancia del transporte en el comercio internacional. En A. C. Cánovas, *Transporte internacional de mercancías* (págs. 29 - 30). Madrid, España: ICEX. Recuperado el 22 de Abril de 2019, de [https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=PdRGAgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=transporte+internacional+de+mercanc%C3%ADas&ots=BTm85FWxD&sig=PoFXf75a3vI5uh\\_f60Cnj33Zt8#v=onepage&q=transporte%20internacional%20de%20mercanc%C3%ADas&f=false](https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=PdRGAgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=transporte+internacional+de+mercanc%C3%ADas&ots=BTm85FWxD&sig=PoFXf75a3vI5uh_f60Cnj33Zt8#v=onepage&q=transporte%20internacional%20de%20mercanc%C3%ADas&f=false)
- Cargo Flores, .. (2018). *Cargo Flores*. Obtenido de <https://www.cargoflores.com/estiba/>
- Castro, J. (18 de Febrero de 2015). *Corponet SAP Business*. Obtenido de <https://blog.corponet.com.mx/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos>

- Center, I. T. (2012). *Centro de Comercio Internacional*. Obtenido de <http://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/medidas-no-arancelarias/identificando-las-medidas-no-arancelarias/>
- CFN, .. (2018). *Sector Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca. Banano y Plátano*.
- Clúster Banano JM, .. (07 de Febrero de 2018). *Clúster Banano JM* . Obtenido de <http://banano.ebizar.com/las-exportaciones-de-banano-ecuatorianas-2018/>
- Coelho, F. (17 de 05 de 2019). *significados*. Obtenido de <https://www.significados.com/metodologia/>
- Colamarino, I. (2017). *Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca*. Obtenido de Subsecretaría de alimentos y bebidas: <http://www.alimentosargentinos.gob.ar/HomeAlimentos/Publicaciones/revistas/nota.php?id=533>
- Collao, L. d. (2016). Estudio de mercado. En L. d. Collao, *Investigación de mercados. Marketing 4.0* (pág. 27). Lima, Perú: Macro. Recuperado el 15 de Enero de 2019
- Complexity, O. O. (2018). *Observatory of Economic Complexity*. Obtenido de <https://oec.world/es/profile/country/arg/>
- Comunidad Andina, .. (2007). *Manual sobre contenedores*. Lima: OHQUIS DESIGN E.I.R.L. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/DS/Manual%20Contenedores.pdf>
- Conexionesan, .. (26 de Septiembre de 2016). *Conexionesan*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/09/la-importancia-de-construir-los-flujos-de-caja-de-un-proyecto/#:~:text=Flujo%20de%20caja%20de%20los,y%20los%20beneficios%20que%20obtendr%C3%A1n.>
- conexionesan, .. (24 de Enero de 2017). *conexionesan*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/el-pri-uno-de-los-indicadores-que-mas-llama-la-atencion-de-los-inversionistas/#:~:text=El%20per%C3%ADodo%20de%20recuperaci%C3%B3n%20de,la%20inversi%C3%B3n%20a%20valor%20presente.&text=a%20%3D%20A%C3%B1>
- CONTECON, .. (10 de Marzo de 2017). *CONTECON*. Obtenido de <http://www.cgsa.com.ec/Files/ZonaDescarga/ServiciosTarifas/ManualServicios052017.pdf>
- CREIN, .. (2020). *CREIN*. Obtenido de <http://www.crein.com.ec/index.php/es/43-icon-posts/101-registros-sanitarios-ec#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20Registro%20Sanitario,comercializados%20en%20el%20territorio%20Ecuatoriano.>
- Cyr, L. A. (2009). *Crear un plan de negocios* . Harvard Business Publishing.
- Debitoor, .. (s.f.). *Debitoor*. Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/activo-fijo>
- Definición, .. (s/f). *Definición*. Obtenido de <https://definicion.de/metodologia/>

- Diario del Exportador, .. (2020). *Diario del Exportador*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2017/12/la-distribucion-fisica-internacional.html>
- Dirección General de Estadísticas y Censos, .. (Junio de 2017). *Ministerio de Hacienda*. Obtenido de Indicadores Laborales: [https://www.estadisticaciudad.gob.ar/eyc/wp-content/uploads/2017/06/ir\\_2017\\_1158.pdf](https://www.estadisticaciudad.gob.ar/eyc/wp-content/uploads/2017/06/ir_2017_1158.pdf)
- DISSUPP, .. (2016). *DISSUPP*. Obtenido de <https://sites.google.com/a/dissupp.com/www/productos/platano-barraganete?overridemobile=true>
- DVP, P. (27 de Diciembre de 2011). *Gademarketing*. Obtenido de <http://gademarketing.blogspot.com/2011/12/estrategias-de-cobertura-del-mercado.html>
- Ecuador, G. d. (19 de Mayo de 2011). *Cancillería del Ecuador*. Recuperado el 01 de Mayo de 2019, de <https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>
- El Economista, .. (25 de Julio de 2014). *El Economista*. Obtenido de <https://www.eleconomista.com.mx/mercados/Que-son-y-como-funcionan-las-estrategias-de-cobertura-20140725-0026.html>
- El Editor, .. (2014). *Gran Atlas Geográfico Universal y de Ecuador*. Madrid: CULTURA, S.A.
- E-M-Edemujer, .. (17 de Julio de 2019). *E-M-E de mujer*. Obtenido de <https://us.emedemujer.com/bienestar/beneficios-de-comer-platano-verde/>
- Eolivier, .. (25 de Agosto de 2018). *Emprendedores y Negocios*. Obtenido de <https://emprendedoresynegocios.com/calculo-van-y-tir/>
- Escola, J. (29 de Abril de 2018). *Comunidad de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/m/blogpost?id=2927438%3ABlogPost%3A298271>
- Escola, J. (22 de Abril de 2018). *Comunidad de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/certificado-fitosanitario-de-exportacion#:~:text=Los%20certificados%20fitosanitarios%20pertenecen%20a,de%20los%20pa%C3%ADses%20de%20destino.>
- FADU, .. (s.f.). *Marketing Diseño Industrial*. Obtenido de [http://www.fadu.edu.uy/marketing/files/2013/04/punto\\_equilibrio.pdf](http://www.fadu.edu.uy/marketing/files/2013/04/punto_equilibrio.pdf)
- Fantoni, A. L. (2003). Envase, Embalaje. En A. L. Fantoni, *Envase y Embalaje (Una venta silenciosa)* (pág. 35; 217). Madrid, España: ESIC. Recuperado el 07 de Mayo de 2019, de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Yzha4dQ10yoC&oi=fnd&pg=PA13&dq=envase+y+embalaje&ots=4kcHCutnVd&sig=aG6dDfd6-jMHTgavE9iQ8i5Aqwo#v=onepage&q=envase%20y%20embalaje&f=false>
- FAO, .. (2002). *FAO*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/y5102s/y5102s03.htm#TopOfPage>

- Ficomsa, .. (28 de Agosto de 2019). *Grupo Ficomsa*. Obtenido de <https://www.ficomsa.com/como-se-financia-una-empresa-nueva/>
- Gedesco, .. (s.f.). *Gedesco*. Obtenido de <https://www.gedesco.es/blog/exportar-modelo-piggyback/>
- Gerencie.com, .. (S/F). *Gerencie.com*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/depreciacion.html>
- Gestión Digital, .. (2019). A pesar de la caída, el banano aún vive un buen momento. *Gestión Digital*.
- gestiopolis, .. (s.f). *gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-plan-de-negocios/>
- Gomez, R. (22 de Noviembre de 2014). *Prezi*. Obtenido de <https://prezi.com/9k2kbxsudsad/logistica-de-exportacion-e-importacion/>
- Gonzalez, C. (04 de Junio de 2007). *Comercio exterior y negocios internacionales*. Obtenido de <http://comex-demox.blogspot.com/2007/06/glosario-del-transporte-martimo.html>
- Icochea, S. (2012). *El Control Industrial*. Obtenido de <https://elcontrolindustrial.blogspot.com/2018/11/transporte-maritimo-reserva-espacios-booking.html>
- iContainers, .. (2020). *iContainers*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/transporte-maritimo/ecuador/>
- INDEC, .. (2013). *Estimaciones y proyecciones de población*. Buenos Aires: E-Book.
- infobae, .. (27 de Mayo de 2018). Productores e importadores de bananas comparten preocupación por crisis en el sector. *infobae*, págs. <https://www.infobae.com/campo/2018/05/27/productores-e-importadores-de-bananas-comparten-preocupacion-por-crisis-en-el-sector/>.
- Instituto Nacional de Estadística y Censo, .. (2018). *Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2017-2018*. Obtenido de Resultados Preliminares: [https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/sociedad/engho\\_2017\\_2018\\_resultados\\_preliminares.pdf](https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/sociedad/engho_2017_2018_resultados_preliminares.pdf)
- INTA, I. N. (28 de Octubre de 2015). *Atlas de consumo de alimentos*. Obtenido de Estructura del gasto en alimnetos y bebidas: <https://inta.gob.ar/documentos/consumos-y-gastos-totales-y-per-capita-en-alimentos-y-bebidas>
- Investigación, M. (07 de Marzo de 2008). *Metinvestigación*. Recuperado el 10 de Enero de 2019, de <https://metinvestigacion.wordpress.com/>
- Joaquin, .. (s, f). *Etimología de PLÁTANO*. Obtenido de <http://etimologias.dechile.net/?pla.tano>
- Kojima, A. (26 de Marzo de 2010). *CreceNegocios*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/como-hallar-la-demanda-potencial/>
- Konfio, .. (s.f.). *Konfio*. Obtenido de <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-el-capital-de-trabajo/>

- Lascano, D. (13 de Diciembre de 2014). *Comunidad comercio exterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/barreras-no-arancelarias-de-argentina-para-ecuador>
- Lascano, D. (6 de diciembre de 2014). *Comunidad comercio exterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/barreras-no-arancelarias-de-eeuu-a-ecuador>
- León, F. (09 de Septiembre de 2015). *merca2.0*. Obtenido de <https://www.merca20.com/ques-la-segmentacion-de-mercados/>
- Linnaeus, C. v. (2017). *EcuRed*. Obtenido de [https://www.ecured.cu/PI%C3%A1tano#Nombre\\_cient.C3.ADfico](https://www.ecured.cu/PI%C3%A1tano#Nombre_cient.C3.ADfico)
- Logisber, .. (2020). *Logisber*. Obtenido de <https://logisber.com/contenedor-20-pies/>
- mastercard, .. (19 de Junio de 2019). *MastercardBiz Caribe*. Obtenido de <https://www.mastercardbiz.com/caribbean/es/2019/06/19/exportacion-de-banano-a-argentina/>
- Máxima Uriarte, J. (16 de Diciembre de 2018). *Características*. Obtenido de <https://www.caracteristicas.co/ecuador/#ixzz6Dno7wPmW>
- MECALUX, .. (s/f). *MECALUX ESMENA*. Obtenido de <https://www.mecalux.es/manual-almacen/palets/palets-de-madera#:~:text=Los%20palets%20de%20madera%20son,de%201.200%20x%201.200%20mm.>
- Mendoza, M. (2 de Octubre de 2019). Un mapamundi dominado por Ecuador. *Revista Líderes*.
- Ministerio de Comercio Exterior, .. (2017). *Informe Sector Bananero Ecuatoriano*. Quito.
- Ministerio de la Salud de la Nación, .. (2017). *Guía Alimenticia para la Población Argentina*. Buenos Aires.
- Ministerio de Transporte y Obras Públicas, .. (2018). *Ministerio de Transporte y Obras Públicas*. Obtenido de [https://www.obraspublicas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/07/Boletin-Estadistico-2018\\_MTOP.pdf](https://www.obraspublicas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/07/Boletin-Estadistico-2018_MTOP.pdf)
- Ministerio de Transporte y Obras Públicas, .. (2018). *Ministerio de Transporte y Obras Públicas*. Obtenido de <https://www.obraspublicas.gob.ec/transporte-pesado-debe-tener-certificado-de-operacion-regular-para-circular-en-el-pais/>
- Mondragón, V. (2020). *Diario del Comercio*. Obtenido de [https://www.diariodelexportador.com/2015/07/cadena-logistica-simulando-proceso-de\\_13.html](https://www.diariodelexportador.com/2015/07/cadena-logistica-simulando-proceso-de_13.html)
- MPCEIP, .. (s.f.). *Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP)*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/comunicado-sobre-la-circulacion-de-vehiculos-transporte-de-personas-y-mercancias/>
- myabcm, .. (s/f). *myabcm*. Obtenido de <https://www.myabcm.com/es/blog-post/capital-de-trabajo-que-es-y-como-puede-calcularlo/>

- Nación, M. d. (2015). *Información Legislativa InfoLEG*. Recuperado el 25 de Abril de 2019, de [http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/16536/Ley22415\\_S6.htm](http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/16536/Ley22415_S6.htm)
- Nación, M. d. (2015). *Instituto Argentino de Estudios Aduaneros*. Recuperado el 25 de Abril de 2019, de Información Legislativa InfoLEG: <http://www.iaea.org.ar/global/img/2011/03/Decreto-1001-82.pdf>
- Negocios, C. (10 de Enero de 2019). *Crece Negcios*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/como-hallar-la-demanda-potencial/>
- NEWCOUNSEL, .. (s.f). *NEWCOUNSEL*. Obtenido de <https://www.newcounsel.org/index.php/tramites?id=169>
- OMS, .. (2017). *Organización Mundial de la Salud*. Obtenido de [https://www.who.int/elena/titles/potassium\\_cvd\\_adults/es/](https://www.who.int/elena/titles/potassium_cvd_adults/es/)
- ONU, .. (2001). *BANANO*. New York - Ginebra.
- ONU, .. (2013). *Noticias ONU*. Obtenido de <https://news.un.org/es/story/2013/01/1263321>
- Perez, J., & Garden, A. (2009). *Definiciones*. Obtenido de <https://definicion.de/proyecto-de-inversion/#:~:text=El%20proyecto%20de%20inversi%C3%B3n%2C%20en,inmovilizar%20recursos%20a%20largo%20plazo.>
- Pérez, J., & Merino, M. (2009). *Definiciones*. Obtenido de <https://definicion.de/punto-de-equilibrio/>
- Pizza, J. (29 de Abril de 2019). El transporte pesado entra a la ciudad por vías prohibidas. *Expreso*, pág. 6. Recuperado el 07 de Mayo de 2019, de <https://www.expreso.ec/guayaquil/transito-camiones-atm-guayaquil-restricciones-XI2794303>
- PROECUADOR. (2017). *Perfil logístico Estados Unidos*. Quito.
- PROECUADOR. (2018). *ESTUDIO DEL BANANO EN BUENOS AIRES*. Buenos Aires: Oficina Comercial del Ecuador en Buenos Aires.
- PROECUADOR, .. (2019). *Perfil Logístico*. Quito.
- PROECUADOR, .. (2019). *Perfil logístico Argentina*. Quito.
- Públicas, M. d. (2018). *Noticias del MTOT*. Recuperado el 30 de Abril de 2019, de <https://www.obraspublicas.gob.ec/el-certificado-de-operacion-regular-para-vehiculos-de-carga-pesada-se-entrega-inmediatamente/>
- PUDELECO, .. (2017). *PUDELECO*. Obtenido de <http://www.pudeleco.com/files/a17026a.pdf>
- Quintero, F. (2015). *Diario Retail*. Obtenido de Actualidad del supermercado en Argentina y proyección del mercado: <http://diarioretailsudamericabusiness.com/cn/actualidad-del-supermercado-en-argentina-y-proyeccion-del-mercado/>
- Reglamento COPCI, .. (2010). Despacho Aduanero. En COPCI, *Reglamento Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones* (pág. 3). Quito.



- Reglamento COPCI, .. (2010). Documentos de Acompañamiento. En COPCI, *Reglamento Código Organico de la Producción, Comercio e Inversiones* (pág. 19). Quito.
- Reglamento COPCI, .. (2010). Documentos de soporte. En COPCI, *Reglamento Código Organico de la Producción, Comercio e Inversiones* (pág. 19). Quito.
- Reglamento COPCI, .. (2010). Regimenes de Exportación. En COPCI, *Reglamento Código Organico de la Producción, Comercio e Inversiones* (pág. 34). Quito.
- República Argentina, .. (1995). *Argentina.gob.ar*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/economia>
- Restrepo, M. (13 de Noviembre de 2019). *Rankia*. Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3718561-que-tir-para-sirve>
- Rico, V. (2017). *Estudios de mercado y análisis de mercado*. Obtenido de [https://www.estudiosdemercado.org/que\\_es\\_un\\_estudio\\_de\\_mercado.html](https://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html)
- Rojas, F. (14 de Noviembre de 2007). *mailxmail*. Obtenido de <http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>
- Rubira, A. (17 de Marzo de 2013). *Slide Share*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/albertrubira/demanda-potencial-y-mercado-meta>
- Santander, .. (2019). *Santander Trade Market*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/argentina/tramites-aduaneros-importacion>
- Santander, .. (S/f). *Santander Trade Markets*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/argentina/tramites-aduaneros-importacion>
- SENAE, .. (Octubre de 2017). *Manual Especifico parala Modalidad de Despacho con Canal de Aforo Físico Intrusivo de Exportación*. Guayaquil: ECUAPASS. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/11/SENAE-MEE-2-2-040-V1.pdf>
- SENAE, .. (Abril de 2017). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- SENAE, .. (05 de Julio de 2019). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/boletines/entidades-habilitadas-para-emitir-certificados-de-origen/>
- SENPLADES. (2015). *Secretaria Técnica Planifica Ecuador*. Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec/ecuador-avanza-en-la-diversificacion-de-su-matriz-productiva/>
- SICE, .. (2017). *Sistema de información sobre comercio exterior*. Obtenido de [http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP\\_Schemes\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP_Schemes_s.ASP)
- Significados, .. (11 de Mayo de 2017). *Significados*. Obtenido de <https://www.significados.com/costo-beneficio/>
- SIICEX, .. (2015). *Perfil producto mercado: Banano Organico en Estados Unidos*. Lima.

Sites, .. (s,f). *Sites*. Obtenido de

<https://sites.google.com/site/bananoecuadorianokbp/caracteristicas>

SPUTNIK, .. (08 de Agosto de 2017). Ecuador trabaja para que Rusia se convierta en un fuerte aliado comercial. *Mundo Sputnik*, págs. s,n.

Tristán, A. (Mayo de 2013). *Mapeo del mercado de Rusia*. Obtenido de

<https://www.procomer.com/uploads/downloads/f0c6e57c25cb82c532389e3b436d8894a3498dee.pdf>

Velasco, F. (2007). *Aprender a elaborar un plan de negocios*. Paidós.