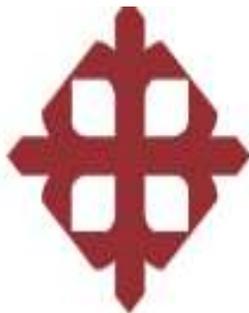


UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



**TEMA:** CONSTITUCIÓN DE UNA EXPORTADORA DE BANANO  
ANÁLISIS FINANCIERO, PROCESO Y TRÁMITES PARA  
COMERCIALIZAR AL MERCADO EXTERNO.

AUTOR: GABRIELA ESTEPHANIE DAU JARAMA  
BETTY BETZABETH LOAYZA ZÚÑIGA

Para obtener el Título en la Carrera de Economía.

TUTORA:

MSC. MARÍA ANTONIETA REYES

## **AGRADECIMIENTO**

**Primero que nada quisiéramos agradecer a Dios por permitir que hagamos posible que se cumpla una de nuestras metas, como lo es el de obtener nuestro título lo cual nosotras nos hemos forjado en todo el camino de nuestra etapa de estudios desde nuestra infancia hasta llegar a la universidad, es verdad ha sido un sacrificio, han sido partícipes muchas personas como lo son la de nuestros padres, nuestros hermanos ,nuestros profesores, nuestra familia, nuestros compañeros de aula.**

**Quisiéramos agradecer a nuestros padres pilares fundamentales en nuestra vida: Pedro Dau Ochoa, Narcisa Jarama Vivar, Betty Zúñiga Zambrano, Juan Enrique Loayza Romero, ya que ellos han sido quienes han permitido que sea factible que estudiemos en la Universidad Católica por la buena enseñanza académica, buen prestigio, etc. Nuestros padres quienes nos han inculcado valores éticos, morales y espirituales que también lo hemos complementado con la mayoría de nuestros profesores de la facultad, ellos que nos han guiado por el buen camino, el camino del bien y de la verdad y del buen ejemplo. Ellos han sido los personajes principales de este gran sueño que vamos a cumplir, porque un padre quiere que su hijo llegue lejos y hacia ese rumbo nos dirigimos.**

**A nuestros profesores y con un cariño muy pero muy especial al Ec. César Gutiérrez un catedrático que merece que nosotros lo nombremos porque es un personaje que aporta enormemente a nuestra universidad con sus sabias enseñanzas y sus buenos consejos, somos sus ayudantes de cátedra una experiencia inolvidable y fructífera que nos ha ayudado muchísimo en el desarrollo profesional y como no decirlo personal.**

**A nuestro querido bananero Sr. Pedro Dau Ochoa quien nos brindo su escaso tiempo y nos enseñó sobre su experiencia en el sector bananero, a la Ing. María Antonieta Reyes por su singular experiencia en el tema, quien fue Coordinadora Sectorial - Banano de la Corpei**

**Dentro de nosotras, nuestro corazón lanza un palpito de ese sentimentalismo que nos embarga de emoción, de nostalgia, de alegría, de tristeza por muchos recuerdos que se nos vienen a la mente, de tantas cosas que hemos tenido que vivir, que afrontar muchas de ellas han sido adversidades, vicisitudes y podemos decirlo con gran satisfacción con fe, con ímpetu, con seguridad y con orgullos que hemos logrado uno de los tantos objetivos!!.**

**INDICE DEL PROYECTO**

**“ANPECAR S.A.”**

	PAG.
<b>CAPITULO I</b>	
<b>Resumen Ejecutivo</b>	
Introducción	<b>1</b>
Antecedentes	<b>7</b>
Justificación del Proyecto	<b>10</b>
Hipótesis	<b>11</b>
Objetivo General	<b>11</b>
Objetivos Específicos	<b>12</b>
<b>CAPITULO II</b>	
<b>Administración y Planificación del Proyecto</b>	
Tipo de Empresa	<b>12</b>
Descripción del Negocio	<b>12</b>
Accionistas	<b>13</b>
La Administración	<b>13</b>
Organigrama	<b>13</b>
Distribución y Función de Responsabilidades	<b>13</b>
Plan Estratégico: Misión y Visión	<b>14</b>
Análisis FODA	<b>14</b>
<b>CAPITULO III</b>	
<b>Marco Teórico</b>	
Importancia del Banano en la Economía Nacional	<b>18</b>
Diseño o descripción del producto	<b>19</b>
Clasificación del Banano	<b>20</b>
Diseño de la planta	<b>26</b>
Cadena Logística de la Exportación de banano en el Ecuador	<b>27</b>
Incoterms	<b>31</b>
Comercialización del Banano	<b>36</b>
Marca	<b>37</b>
Procesos y Tramites para el Proyecto de Exportación	<b>38</b>
<b>CAPITULO IV</b>	
<b>Marco Conceptual</b>	
Evolución de las Exportaciones de Banano	<b>50</b>
Instituciones y Organismos que intervienen en el Proceso	<b>53</b>
Principales empresas Exportadoras en el Ecuador	<b>54</b>
Principales Competidores	<b>59</b>
<i>Acceso a Mercados:</i>	<b>61</b>
Barreras Arancelarias	<b>64</b>
Acuerdos Comerciales	<b>66</b>

Participación de Mercado	<b>70</b>
Medio Oriente Mercado No Saturado para ingresar: Futura Visión de Negocio	<b>71</b>
Barreras No Arancelarias y Requisitos de Ingreso	<b>71</b>
Análisis de precios internacionales de exportación con nuestros mercados potenciales	<b>75</b>
<b>CAPITULO V</b>	
<b>Análisis Financiero</b>	
Producción Anual de cajas y racimos por fincas	<b>76</b>
<i>Estructura Financiera del Proyecto:</i>	
Política de Cobros, Pagos y Existencias	<b>77</b>
Depreciación de Activos Fijos	<b>77</b>
Programa de Producción y Ventas	<b>77</b>
Costo de Materias primas, materiales indirectos, suministros y servicios, Mano de obra directa e indirecta	<b>78</b>
Gastos de Administración, ventas y Financieros	<b>80</b>
Resumen de Gastos y Costos	<b>80</b>
Flujo de Caja	<b>83</b>
Detalle de las Proyecciones de Ingresos (Ventas proyectadas)	<b>84</b>
Estado de Pérdidas y Ganancias	<b>85</b>
Balance General	<b>85</b>
<b>CAPITULO VI</b>	
<b>Conclusiones y Recomendaciones</b>	
Conclusiones	<b>87</b>
Recomendaciones	<b>88</b>
Bibliografía	<b>90</b>
Anexos	<b>93</b>

# CAPÍTULO I

## INTRODUCCIÓN

El sector bananero juega un papel preponderante en el Ecuador, esto se generó a partir de la década de los 50 hasta la actualidad ha sido un eje importante de impulso en la economía del país, mediante la generación de divisas, de empleo e ingresos y así también a la vez de manera indirecta los efectos hacia otros sectores, al revisar la matriz de insumo-producto un conjunto de actividades como el transporte, las industrias de papel y cartón, la construcción y el propio gobierno se benefician de los ingresos generados por el sector. En cuanto a las exportaciones el banano comparte con el petróleo como los principales rubros que proporcionan divisas para el país, además hay un factor externo que es impredecible en algunas situaciones como es el fenómeno del Niño que dificulta la producción, la estanca y agudiza a este sector.

Con la creación de la Asociación Nacional de Bananeros del Ecuador (ANBE) en junio de 1955, se inicia una recopilación de registros de superficie, exportación, destino, incautación de divisas que son recuperados en 1992. En el año 1952 Ecuador se convierte en el primer exportador de bananos al mundo, pero desde el año 1914 empezó sus ventas de la fruta al exterior, concretamente a los mercados de Perú, Chile y Estados Unidos, bajo la modalidad de racimos, que era por entonces la forma de llevar la fruta a los mercados de consumo.

En el presente análisis de las exportaciones ecuatorianas y comercio mundial de bananos se considerará a la partida arancelaria 080300 para presentar las estadísticas de este producto, su descripción y subclasificaciones se presentan en el siguiente cuadro:

<b>Partida</b>	<b>Descripción</b>
<b>General</b>	
080300	Bananas o plátanos, frescos o secos.
<b>Detalle</b>	
	<b>- Frescos</b>
0803.00.11	- - Tipo "plantain"(plátano para cocción)
0803.00.12	- - Tipo "cavendish valery"
0803.00.13	- - Bocadillo (manzanito, orito)(Musa acuminata)
0803.00.19	- - Los demás
0803.00.20	<b>- Secos</b>

La partida de nuestros productos se identificarán como 08030012 tipo “cavendish valery”

### **Como está la productividad?**

El crecimiento explosivo de las áreas de siembra en la década de los años 80, se lo atribuye al incremento del mercado de consumidores, por la desaparición de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) y surgimiento de nuevos países, en lo que se llamó la Cortina de Hierro, que van a demandar mayores volúmenes de fruta, pero bajo condiciones de mercado. A este período se lo llamaría “el boom bananero”.

Ecuador incrementó de manera sostenida sus áreas de siembra de bananos, en medio de airados reclamos de los países centroamericanos de la competencia, como Costa Rica, Honduras, Panamá, Colombia entre otros, que hasta ahora, señalan que Ecuador ha dañado el mercado, porque oferta y vende la fruta, a precios bajos, pero que terminaron siguiendo el mismo camino nuestro, este es de sembrar nuevas plantaciones de bananos.

### **Los destinos de la fruta**

Sobre el destino de nuestro banano, como compradores permanentes por más de 50 años podemos citar, a Bélgica, Chile, Estados Unidos, Japón, Alemania, Argentina, Holanda, Italia y Nueva Zelanda: otros compradores con alrededor de 30 años como Checoslovaquia, Irlanda, Rusia, Yugoslavia, Arabia, Finlandia y Hungría. Un tercer grupo, al que podríamos llamar de los recién llegados como Portugal, Polonia, Grecia, Libia, China y Turquía.

A partir del año 1982, se desarrolla una nueva modalidad de ventas de la fruta al mundo, con valor agregado por iniciativa de empresarios, que superando una diversidad de problemas, acometen en tareas de investigación, planificación e invierten capitales, para transformar el banano fresco en puré, que representa el 80,8% del banano industrializado; banano deshidratado, el 11,6%; y flake o escamas, el 7,6%.

De acuerdo con las estadísticas, nuestra fruta se destina fundamentalmente hacia los mercados de Europa, con alrededor del 42%, con la venta de que es el mercado que ofrece mejores precios en los países de la Unión Europea: le siguen en importancia de la demanda,

los Estados Unidos con un 36%; seguidos de ex países socialistas; africanos, asiáticos y del Cono Sur, países a dónde vendemos banano fresco.

### **Del racimo a la caja de cartón**

A partir de agosto de 1962, Ecuador inició las exportaciones de banano en cajas de cartón, y como resultado de esto, las compañías exportadoras institucionalizaron sus marcas, impresas en billones de etiquetas adheridas en la fruta. Y la United Fruit acuñó la marca “Chiquita”; Standard Fruit Co. la marca “Dole” y Bananera Noboa la “Bonita”. Este acontecimiento generó efectos saludables para la economía del país, por las siguientes razones:

- La creación de nuevas industrias cartoneras y la ampliación de las actuales.
- La creación de empacadoras de bananos.
- La utilización de mayor número de racimos de bananos con menor número de rechazo de manos.
- Posibilidad de que se instalara una fábrica para hacer papel kraft.
- El control más efectivo para el cobro de los impuestos de exportación e incautación de divisas, por la facilidad de establecer exactamente el peso de la exportación.
- Ahorro de divisas en el flete naviero, y por ende mejor precio de la fruta, por la reducción del volumen por racimo exportado.

El sector bananero ecuatoriano tiene una particularidad específica la mayor concentración de la producción entre pequeños y medianos productores. De aproximadamente 5.000 productores, 3.825 constituyen pequeños productores con plantaciones de 1 a 30 hectáreas, de las cuales una buena proporción constituyen plantaciones calificadas como no tecnificadas.

El Ecuador se constituye en el país líder en las exportaciones de banano en el mundo, ha logrado un nivel de participación del 33% frente al total. Sin embargo su estructura de comercio mantiene características diferentes a la de los principales países competidores como son Costa Rica, Colombia y Panamá en ese orden. Esta diferencia en la estructura de mercado genera dos efectos sobre la comercialización de la fruta:

1. Estados Unidos y la Unión Europea son economías estables y con niveles de ingreso altos, lo cual permite mantener los niveles de consumo sin esperar drásticas reducciones ante crisis económicas o coyunturas que induzcan a cambios en los precios del producto. Un caso específico es Alemania, a pesar del incremento del precio del banano por las políticas restrictivas de la Unión Europea el consumo de la fruta se mantiene como uno de los más altos en el mundo.
2. Los otros mercados calificados como emergentes tal es el caso de Rusia y Asia, las fluctuaciones en la demanda ante crisis financieras crea una situación desfavorable para los productores cuyo banano se dirige a esos mercados, por cuanto la fruta que no se puede comercializar ante la disminución de la demanda, se dirigiría hacia mercados más estables, como son Estados Unidos y Unión Europea, con el efecto negativo sobre el precio.

Si bien la diversificación de mercados es muy importante, también lo es la necesidad de fortalecer los mercados duros en el consumo de la fruta, según estadísticas de la FAO las importaciones de Estados Unidos, Unión Europea y Japón absorben el 69% del consumo a nivel mundial. Por tanto el comercio del banano ecuatoriano exige algunas acciones para mantener nuestro liderazgo como son:

1. Mantener la calidad de la fruta destinada a todos los mercados con niveles de precios adecuados para países con niveles de ingresos inestables y baja capacidad de consumo.
2. Promocionar el consumo de banano en los países donde se dirige más del 60% de la fruta ecuatoriana.
3. Redefinir las estrategias de comercialización para mejorar nuestra posición en los mercados estables.

## **LOS RETOS Y LA POLITICA PARA EL SECTOR BANANERO**

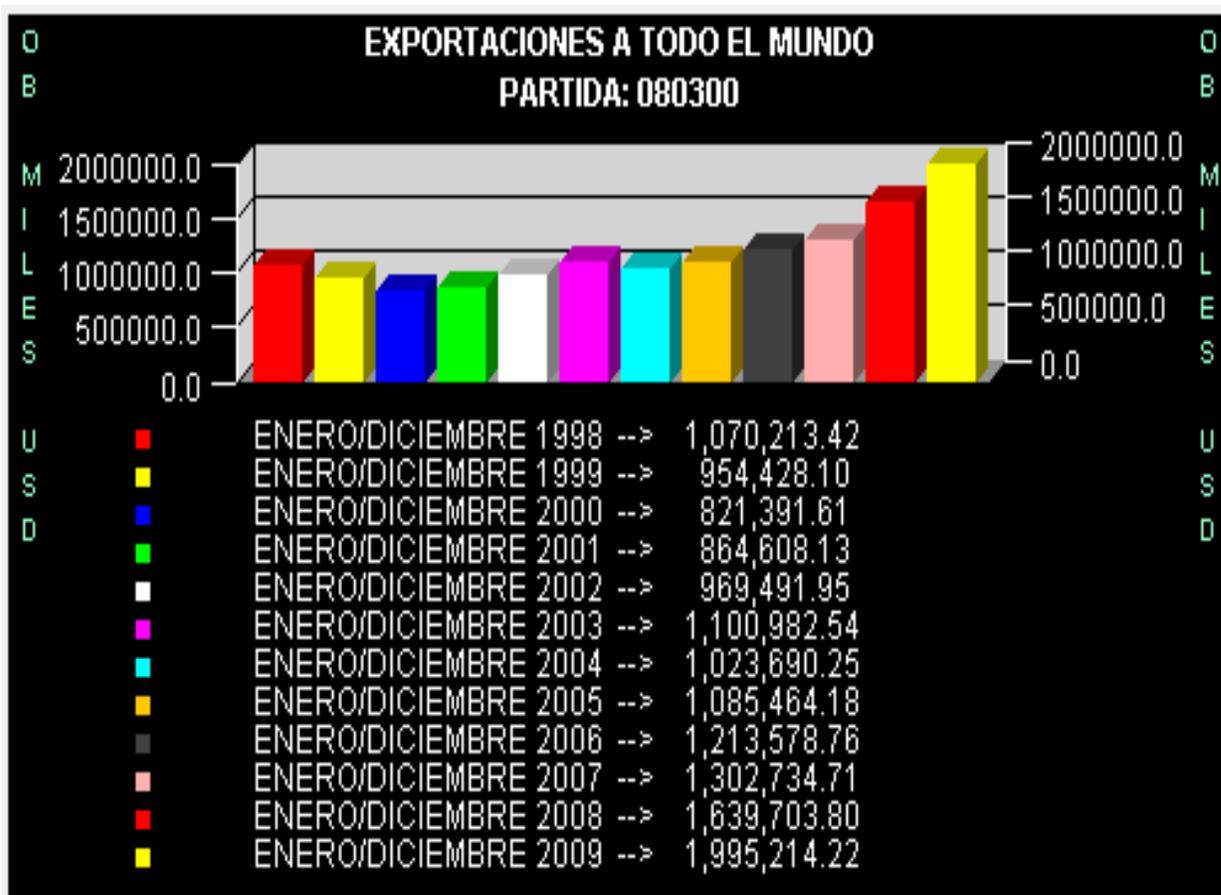
La producción bananera en el Ecuador si bien se ha mantenido por varias décadas como una de las más importantes para el desarrollo económico del país, requiere de políticas orientadas a generar un crecimiento productivo homogéneo, en especial de los pequeños y medianos productores.

Las condiciones actuales del mercado internacional caracterizado por una mayor competencia en la conquista y estabilidad en los mercados, el surgimiento de nuevas exigencias por parte de los consumidores dado la preocupación cada vez mayor por la salud humana, y el cambio de las políticas proteccionistas tradicionales por aspectos de carácter técnico y sanitarios, crean nuevos retos a la producción bananera. Estas nuevas realidades exigen por parte de los productores la utilización de paquetes tecnológicos que aseguren mayores niveles de productividad y calidad del producto.

Este paquete tecnológico se centra en cinco aspectos principales como son: 1) La normalización; 2) infraestructura como empacadoras, canales de drenaje, canales de riego, equipos y maquinaria; 3) sistemas de producción con tecnologías de punta en cosecha y empaque, labores culturales y controles fitosanitarios; 4) utilización de insumos, fertilizantes y herbicidas sin mayores riesgos a nivel de contaminación; y, 5) las relaciones laborales o recursos humanos los cuales requieren organización, motivación y capacitación. Es importante que esa política se oriente a crear mejores condiciones de acceso a los paquetes tecnológicos para los pequeños productores, y más aun cuando se requiere en el menor tiempo posible reactivar la producción afectada por el Fenómeno de El Niño.

En resumen la reorientación de la política bananera debería enfocarse hacia seis aspectos básicos:

1. Planes de homogenización de la productividad y la calidad a nivel nacional
2. Programas de reconversión productiva para plantaciones y zonas que por sus condiciones no permiten incrementar los niveles de productividad.
3. Alternativas de comercialización interna para evitar el abuso de algunos exportadores, considerando la estructura de comercialización oligopólica del sector.
4. Una política de precios de mediano plazo.
5. Fortalecimiento de los gremios de productores, facilitando sus actividades hacia el desarrollo de la investigación y transferencia tecnológicas.
6. Creación de mecanismos de concertación entre productores y exportadores para la definición de políticas de mediano y largo plazo.



**FUENTE: Banco Central del Ecuador al 09/FEBRERO/2010**

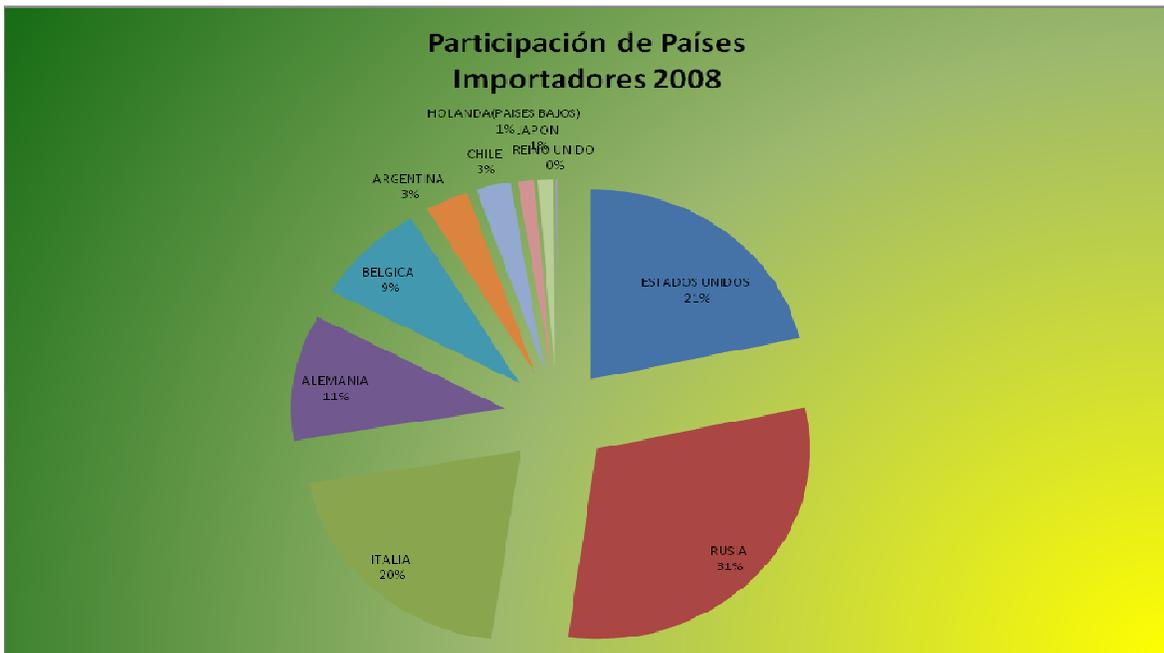
## ANTECEDENTES

El banano constituye desde hace 50 años uno de los productos más importantes de la economía ecuatoriana; es la principal fuente de ingreso de divisas después del petróleo y se considera que en el comercio exterior ecuatoriano contribuye en alrededor del 39% en el total de las exportaciones. En cuanto al PIB total la producción de banano contribuye en su generación con el 2% y en relación al PIB agrícola con el 16%.

Constituye también una importante fuente generadora de empleo tanto directa como indirecta beneficiando a 383.000 familias ecuatorianas.

Las principales zonas de producción de banano son: El Oro y Los Ríos con el 31%, Guayas con el 30%, y en menor proporción Cañar, Esmeraldas y Cotopaxi.

Después de la India, que la producción es principalmente para consumo interno, cuatro de los principales países exportadores de banano son Ecuador, Costa Rica, Filipinas y Colombia.





La exportación de banano hacia la Unión Europea que representa para Ecuador alrededor de 750 millones de dólares por año, estos países de la Unión Europea se ubican en uno de nuestros principales compradores de banano se ha visto afectado por la llamada “tariff only” que nos impone de 176 euros/tonelada. Basándose en una historia que remonta hace muchos años atrás esto es 1957 empezando desde del denominado Tratado de Roma, y continuando con un serie de modificaciones hasta llegar a imponer la tarifa única de 75 euros/tonelada ocasionándose el continuo incremento hasta llegar a la actual implementada desde el 2006. A todo esto se ha denominado “la guerra de Banano” la cual se ha convertido en uno de los más antiguos y complejos conflictos que ha debido resolver la OMC.

El conflicto se basaba en un nuevo régimen de importación de banano que aplicó la Unión Europea (UE) lo cual significó pérdidas incalculables para Ecuador, pues el bloque impuso una cuota para la fruta ecuatoriana al igual que la costarricense, colombiana, panameña y guatemalteca que antes ingresaba libremente a ese, el mercado de mejor precio en el mundo.

Pero fue a partir del ingreso de Ecuador a la OMC que pudieron demandar a la Unión Europea en cuanto a custodiado problema de la tarifa única.

## **Adhesión de Ecuador a la OMC**

Para finales de julio de 1995, el Consejo General reunido en Ginebra, aprobaba por unanimidad la adhesión del Ecuador como primer miembro de la flamante OMC; *sin embargo el 21 de diciembre de 1995 el Congreso del Ecuador aprobó el Protocolo de Adhesión de miembros oficiales del principal foro de comercio mundial*. Y fue el **21 de Enero de 1996** que Ecuador es oficialmente reconocido como miembro de la OMC. Esta adhesión constituye un paso trascendental en la historia comercial y económica del país, puesto que el alcance inédito de las negociaciones realizadas por el Ecuador, van a determinar la pauta para que el país ingrese en el nuevo orden mundial imperante, de apertura y globalización de las economías, y el afincamiento de las ventajas comparativas y competitivas como la base de desarrollo inmediato y futuro.

Fue a partir de este momento que Ecuador, como país líder del proceso inicia la demanda presentando sus justificaciones con motivos de que la medida impuesta por la Unión Europea se basaba en una exención arancelaria para un contingente exclusivo de los países ACP (Asia, Caribe y Pacífico) y la discriminación del banano de América Latina, en abierto incumplimiento al principio de trato de nación más favorecida (artículo I del GATT), que se basa en el contexto de la no discriminación.

Tras largas consultas, exámenes jurídicos, estudios y con la ayuda de la intervención de la OMC los países latinoamericanos y la Unión Europea pusieron fin a la guerra del banano que enfrentaron durante 16 años, debido al arancel de importación que la fruta debía pagar para ingresar al bloque, mediante un acuerdo, que entrará en vigencia una vez que todas las partes lo ratifiquen, establece que el arancel se reducirá de 176 euros (\$ 258) por tonelada a 148 euros (\$ 217), hasta llegar a 114 euros (\$ 167) en ocho años.

### **Una disminución de forma gradual**

El acuerdo establece que el arancel debe quedar en 148 euros la tonelada del 15 de diciembre del 2009 al 31 de diciembre del 2010; 143 euros el 1 de enero del 2011; 136 euros en 2012; 132 euros en 2013; 127 euros en 2014; 122 euros en 2015; 117 euros en 2016; y 114 euros en 2017.

## JUSTIFICACION DEL PROYECTO

Ya desde hace muchos años se ha evidenciado una contraposición de intereses entre productores bananeros y compañías exportadoras, especialmente en lo que tiene que ver con el precio de la fruta, con la cantidad del producto que los agricultores pueden entregar a las compañías exportadoras y la falta de seguridad jurídica en cuanto al irrespeto de los contratos, otro problema en cuanto a contratos es el hecho de que en Ecuador el 40% de la fruta es contratada y el 60% se vende al momento (mercado *spot*) y sin contrato, una de las causas se dice es porque son a corto plazo, en síntesis de manera especulativa; debido a la existencia de la Ley para Estimular y controlar la producción y comercialización del banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación; ley que ha servido como escudo a la ineficiencia y a las continuas siembras de banano por ser el único producto y la única actividad, no solo en el Ecuador sino en el mundo, que se garantiza una utilidad razonable.

Las diferencias surgidas por el conflicto de intereses entre las partes involucradas en el negocio bananero han provocado la intervención estatal desde muy temprano en la actividad. Ésta ha sido requerida fundamentalmente por los productores, quiénes han buscado amparo en leyes que van desde la fijación de precios de sustento hasta el control de los precios de insumos y labores de cultivo, especialmente en controles fitosanitarios.

Aunque Ecuador ha mantenido una posición importante como país productor a nivel del mercado mundial (a la fecha, oferta alrededor del 30% del total), históricamente no ha sido capaz de influir de manera decisiva en la comercialización de la fruta en los mercados externos. Más bien, el país ha estado sujeto a la determinación de políticas emanadas por las multinacionales que manejan el comercio bananero.

A diferencia de otros países importantes en la producción de esta musácea en el mundo, Ecuador es un país productor en el que las compañías multinacionales más importantes (United Fruit Co., Standard Fruit Co. y Del Monte, principalmente) no son productores directos. Esta situación marca una diferencia fundamental especialmente con los países centroamericanos, principales competidores de Ecuador.

Por otra parte, este país es el único productor de banano en el mundo que tiene la presencia de compañías nacionales (especialmente Bananera Noboa y el Grupo Wong) de importancia en el mercado mundial.

En nuestro trabajo vamos a analizar una serie de supuestos como a qué Incoterms es el más conveniente al momento de exportar, Acceso a mercados: Preferencias Arancelarias/ No Arancelarias, Acuerdos Comerciales establecidos de Ecuador con los países con los que queremos comercializar como: Estados Unidos, Rusia, países de la Unión Europea, Principales competidores, Trámites y Requisitos para convertirnos en exportadores de banano, además analizaremos un interesante ingreso a un mercado no saturado como es el Medio Oriente.

## **HIPOTESIS**

Frente a los antecedentes expuestos y a la relevancia de la problemática descrita, la hipótesis planteada es la siguiente:

**“Cómo expender nuestra fruta directamente al mercado externo sin intermediarios, como sabemos en cuanto a la sobreoferta de banano muchos mercados están saturados y los precios han disminuido”.** Muchas veces los exportadores no respetan el precio oficial es por eso que decidimos exportar directamente al exterior y no seguir siendo productor y vender la fruta a un buen precio, para lo cual mostraremos un cuadro sobre los precios internacionales.

## **OBJETIVO GENERAL**

Comercializar la fruta a mercados potenciales que actualmente están en ascendencia, aprovechando que nuestro país la fruta tiene dos épocas la alta y la baja producción, nosotros nos encargamos de forzar recibiendo un precio de remate. Nuestro mercado específico para empezar será Estados Unidos, Rusia y Unión Europea, y en el futuro queremos la negociación con en el medio Oriente, cabe decir que el excedente de fruta se lo negociaba en Europa del Este y Rusia pero estos ya han encontrado otros mercados que les proveen la fruta.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Entregar un producto a nuestros clientes con las más estrictas normas éticas en la producción, esto es con CALIDAD CERTIFICADA".
  - Preservar el ecosistema y medio ambiente en nuestras fincas productoras y sus zonas de influencia.
  - Establecer relaciones comerciales con importadores, representantes, distribuidores o clientes potenciales para exportar directamente nuestros productos al mundo entero.

## **CAPÍTULO II**

### **1. ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO**

#### **a. TIPO DE EMPRESA**

**ANPECAR S.A.** es una compañía anónima, que actualmente tiene como objetivo social dedicarse a la producción y comercialización de banano o plátanos tipo “cavendish valery”, pero quiere implementar en la exportación directa.

#### **Empresa anónima conformada por:**

\*Betty Loayza Zúñiga

\*Gabriela Dau Jarama

Representante Legal: Gabriela Dau Jarama

Nombre o Razón Social: ANPECAR S.A.

RUC: No. 0925868549001

#### **Descripción del negocio**

El proyecto consiste en convertirse de productora a exportadora de banano o plátanos tipo cavendish valery para lo cual necesita llevar a cabo todos los procesos y tramites respectivos para así poder tener su propia línea directa de exportación, cabe resaltar que el cultivo de banano se encuentra distribuido en todo el litoral ecuatoriana y representa después de la exportación de petróleo el segundo rubro de ingresos de divisas al país.

## **b. -ACCIONISTAS**

Esta empresa tiene como accionistas a Betty Loayza Zúñiga y Gabriela Dau

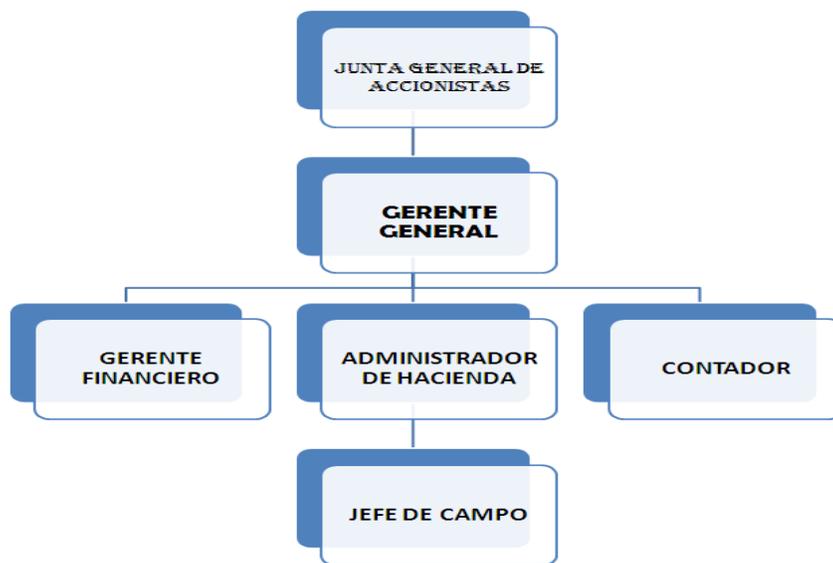
## **c. LA ADMINISTRACIÓN**

La administración de la empresa está conformada por:

- Gerente General
- Gerente Financiero
- Administrador de Hacienda
- Contador
- Jefe de Campo

La compañía contará además con personal como mano de obra y tramitadores.

## **d. ORGANIGRAMA**



## **e. DISTRIBUCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.**

**Presidente del Directorio.** Emite políticas y directrices para las compras, ventas, contratos, asuntos laborales, representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía.

**Gerente.** Ejecuta las políticas de compras, ventas, contratación, laborales, así como dictar las actividades agrícolas, de producción e inversión en la hacienda.

**Gerente Financiero.** Aprueba compras, ventas, inversiones, créditos, y contrataciones en el ámbito agrícola y financiero.

**Administrador de hacienda.** Responsable directo de todas las actividades agrícolas, productivas, comerciales, y laborales de la hacienda.

**Jefe de campo.** Ejecutar las actividades agrícolas y de producción del banano

#### **f. PLAN ESTRATÉGICO: MISIÓN, VISIÓN**

##### ***Misión.***

"Somos una empresa con altos valores morales donde nuestra principal misión es entregar al consumidor final un banano de primera calidad que satisfaga los paladares más exigentes. Somos una solidarios y preocupados por el ecosistema."

##### ***Visión.***

Queremos llegar a posicionarnos como una gran exportadora líder de banano, implementando soluciones y métodos logísticos en cuanto a esta rama de comercio. Nos atrae la idea de ingresar al mercado de Medio Oriente ya que no está saturado. Sin descartar en el futuro incursionar en la creación de productos elaborados derivados del banano y además orgánicos.

### **ANALISIS FODA**

<b><u>FORTALEZAS</u></b>
--------------------------

- Precio de mercado internacional se encuentra al Alza
- Apoyo por parte de políticas del Gobierno en cuanto al sector bananero
- Unión Europea bajara de manera gradual el arancel de 176 euros a 114 euros
- Apertura para créditos agrícolas y productivos.

- Condiciones climáticas favorables para la producción de banano
- Somos reconocidos como el primer exportador de banano a nivel mundial
- La devaluación monetaria actual del dólar frente a las monedas de los países que Ecuador exporta permite que los productos del Ecuador sean más baratos y se puede vender más.
- Recurso Natural especializado que permite:
  - Tener picos de producción en temporadas de mayor demanda.
  - Utilizar menos ciclos de fumigación al año
- Infraestructura en hectáreas tecnificadas
- Plan estratégico de uso de agroquímicos
- El consumo per cápita mundial ha crecido en los últimos años
- Reconocimiento del banano ecuatoriano por bajo precio, calidad y volumen
- Picos en la producción ecuatoriana coincidente con pico de mayor demanda
- Balance Social: Empleo directo, Generación divisas de trabajo
- Acuerdos bilaterales que promueven la importación del banano
- Diversificación & Especialización de exportadores de mercados
- Buenas técnicas de producción, post cosecha- calidad (productividad)

<p><b><u>OPORTUNIDADES</u></b></p>
------------------------------------

- Posibilidad de aprovechar los precios internacionales como los impuestos por países de Centroamérica que se encuentran altos.
- Con las futuras inversiones en refinerías en el Ecuador, se podrá obtener insumos agrícolas, como fertilizantes y químicos adicionales a precios menores.

- Poder realizar convenios con otros países o regiones para poder realizar nuevos negocios para satisfacer la demanda de países del medio oriente por ejemplo
- Nuevo régimen de importaciones a la UE (sin cupos, sólo arancel)
- Diversificación de canales de distribución
  - Tendencias del consumidor favorables a productos que favorecen a la salud (frutas), a los productos orgánicos y certificados Comercio Justo
  - Alto crecimiento de la demanda del producto orgánico

<b><u>DEBILIDADES</u></b>
---------------------------

- Insuficiente investigación y transferencia tecnológica para bajar más los costos de producción.
- Tener sumo cuidado que el banano no sea rechazado en el puerto de embarque.
- Escasa infraestructura y equipos para carga y descarga de camiones en empacadores y puertos
- Baja utilización de la flota de transporte
- Red vial insuficiente
- Baja conectividad del país (pocas frecuencias navieras)
- Productividad en general, más baja entre los ocho principales países exportadores de banano en el mundo
- Altos costos de algunos factores (jornales, electricidad) respecto a los países competidores
- Mala Infraestructura básica:
  - Caminos
  - Puertos

- Comunicaciones (costos administrativos)
- Incertidumbre e inestabilidad jurídica
- Grupos ambientalistas & derechos al trabajador afectan la imagen del banano ecuatoriano
- Banano sigue siendo un commodity sin mayor diferenciación
- Barreras comerciales y fitosanitarias en ciertos mercados ejm: Régimen de importación de banano de la UE.

<b><u>AMENAZAS</u></b>
------------------------

- Catástrofes climáticas como el fuertes inviernos, inundaciones.
- Incumplimiento de normas en comercialización de agroquímicos y adulteración de insumos agrícolas (sub -distribuidores)
- Proteccionismo y subsidios de los países desarrollados que restan libertad al mercado.
- Presencia de la plaga sigatoka negra desde 1987
- Desbalance entre demanda y oferta
- Acción de multinacionales podría marginar a los pequeños productores
- Poder de negociación de los canales; marcas privadas.
- Falta de competitividad país (infraestructura, sistema financiero, etc.)
- Estándares de difícil cumplimiento para la certificación orgánica o Comercio Justo.

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO TEORICO**

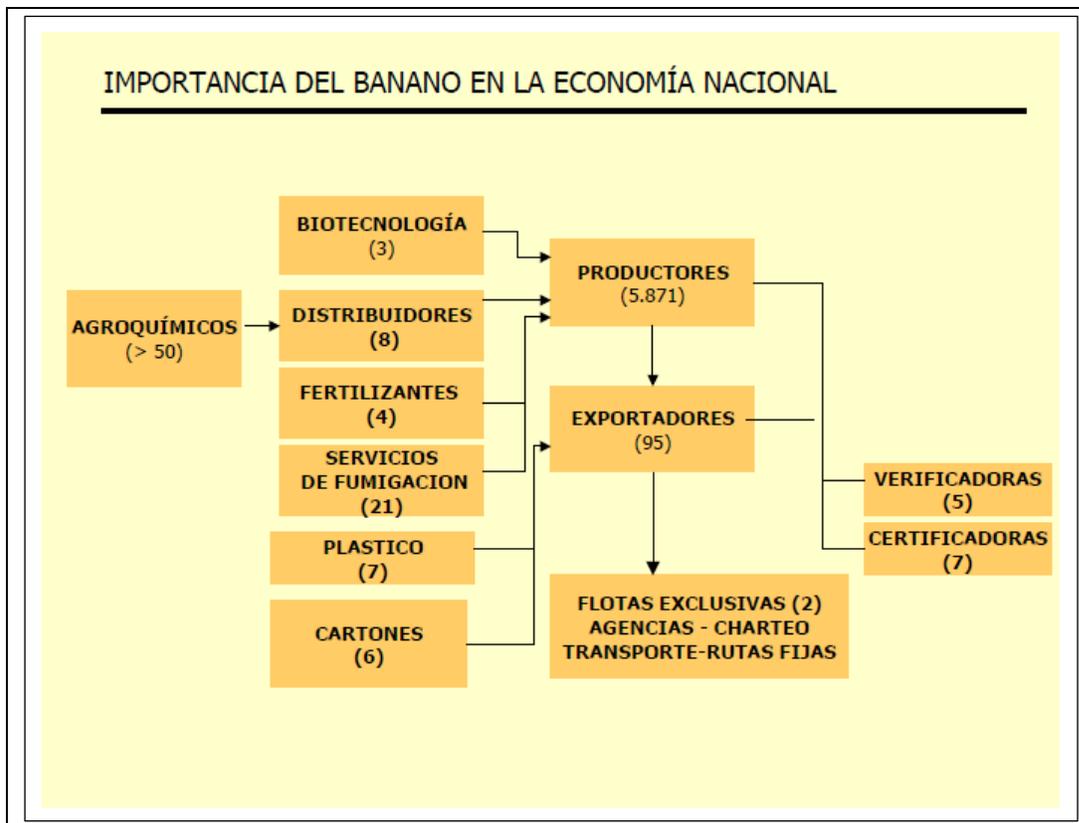
#### **IMPORTANCIA DEL BANANO EN LA ECONOMÍA NACIONAL**

- En términos de inversión, alrededor de 1.800 millones de dólares están invertidos en el cultivo y empaque del banano.
- Las industrias colaterales: cartón, transporte naviero y terrestre, plástico, agroquímicos, fumigación y otros servicios cuyos ingresos dependen en más de un 50% de las exportaciones de banano pueden significar más de 500 millones de dólares de inversión adicional.

La industria bananera aporta significativamente:

- CORPE-ECUADOR: En los 3 años de creación, el sector bananero ha aportado US\$15 millones de dólares y representa el 15% de sus ingresos. Es el único sector agroexportador que contribuye. (0.7% del valor FOB)
- En general, se estima que por cada caja de banano exportada, se paga alrededor del 6% en impuestos. Esto daría un total de alrededor de 50 millones de dólares en impuestos anuales. El gobierno de Costa Rica, percibió US\$ 12,5 millones de dólares que significa 2,3% de cada caja de banano.
- Cerca de 300.000 personas trabajan directa e indirectamente en la industria del banano.
- El total de población beneficiada representa cerca del 14% de los habitantes del Ecuador y 28% de los habitantes de la Costa.
- En la industria de servicios agrícolas, el banano representa cerca del 60% de sus ingresos (verificadoras, certificadoras, cartón)

A continuación este cuadro demuestra las fuentes de trabajo e intermediación que genera el comercio de banano en el ámbito nacional:



## DISEÑO O DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.

Los orígenes del banano se pierden en la noche de los tiempos. Nos remontamos a miles de años atrás y vemos que hallazgo arqueológico de algunos fósiles revela la existencia del banano miles de años antes de Cristo.

El Banano es una planta herbácea gigante, pertenece al género MUSA, familias del as MUSACEAS; posee algunas especies como MUSA SAPIENTUM, MUSAPARADISIACA, MUSA TEXTILIS, MUSA ORNAMENTAL, de las cuales las dos primeras son las más cultivadas en nuestro medio sin desconocer que la MUSA TEXTILIS también es un producto de exportación.



Los bananos más vigorosos, sus frutos grandes, carecen de semilla siendo los mejores para la producción comercial los de grupo triploide, debido al que el banano no produce semillas fértiles, se produce vegetativamente.

NUTRIENTES DEL BANANO.(por 100 gramos)	
CALORIAS	99
CARBOHIDRATOS (G)	23
FIBRA (G)	1
POTASIO (MG)	400
VITAMINA C (MG)	11
MAGNESIO (MG)	34
COBRE (MG)	0.1
FOLATOS (MCG)	14
VITAMINA B6 (MG)	0.3
GRASAS	0.3

El banano es una fruta de agradable sabor, alto contenido de vitaminas y minerales. Es muy fácil de consumir y digerir, cualidades que lo hacen atractivo para personas de todas las edades. Es una de las frutas más populares y más consumidas en el mundo, ocupa un lugar importante en la dieta de las personas; en nuestro país se exporta en manos empacadas en fundas y dentro de una caja que pesa 43 libras.



Como pocas frutas el banano permanece aséptico dentro de su envoltura natural; es un alimento altamente energético con hidratos de carbono fácilmente asimilables pero pobres en proteínas y lípidos. El banano maduro contiene ciertos componentes químicos muy importantes que son: la serotonina, la dopamina y la norafetamina.

Entre los bananos que nosotros vamos a producir están el Banano Williams y el Banano Valery que se encuentran en el Subgrupo Cavendish. A continuación los describiremos en la clasificación del banano:

### CLASIFICACION DEL BANANO

A continuación una breve descripción de los tipos de banano del Grupo AAA:

#### Grupo AAA

Este grupo está constituido por varios tipos de bananos con alguna semejanza entre sí. La separación de éstos, requiere de la aplicación de una clave descrita por Simmonds (1973) así:

Frutos delgados (5 veces, por lo menos más largos que anchos) y marcadamente curvos.

Frutos en forma de cuello de botella, vainas interiores verde o rosado pálido, frutos de color amarillo brillante en la madurez..... “Gros Michael”

Frutos con punta roma, vainas interiores (especialmente en los retoños jóvenes) de color brillante, fruto verdoso en la madurez..... “Subgrupo Cavendish”

Frutos gruesos (3 o 4 veces más largos que anchos), sin curva o ligeramente curvos..... “Red”, “Green Reed”

### **Subgrupo Cavendish**

Existen 4 tipos de clones bien diferenciados en este subgrupo. Se los separa mediante el uso de la siguiente clave:

#### **Brácteas persistentes o más o menos persistentes**

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| 1. Planta enana, relación foliar 1,8 1 2,2     | <b>“Dwarf Cavendish”</b> |
| 2. Planta semienana, relación foliar 2,1 a 2,6 | <b>“Giant Cavendish”</b> |

#### **Brácteas deciduas**

- |  |                  |
|--|------------------|
| 3. Planta medianamente alta, relación foliar 2,3 a 3,1 | <b>“Robusta”</b> |
| 4. Planta alta, relación foliar 3,0 a 4,7              | <b>“Lacatán”</b> |

Aunque los 4 clones principales del subgrupo son independientes, resulta difícil identificarlos ya que las características diagnósticas de la clave, pueden cambiar sustancialmente con la ecología, además con frecuencia se encuentran variaciones entre los clones hasta el punto de reconocer formas intermedias en diferentes grados, que no se ajustan a la descripción de ningún tipo específico.

El clon gigante “Lacatán”, es el miembro que posee las características típicas del tipo primario, es posible que de este se hayan originado los otros. Hay evidencia que los bananos del subgrupo Cavendish, fueron introducidos de Indonesia a las Islas Canarias en 1820 como cultivo comercial (United Brands, 1975).

Los frutos del Subgrupo Cavendish, son muy susceptibles a la magulladora durante el transporte y el almacenamiento, por lo que requieren de cuidado especial. Para madurar en forma satisfactoria y con buen color, necesitan de una atmósfera modificada con etileno en proporción de 1000 ppm y una temperatura controlada.

## 1) Dwarf Cavendish

Es el clon mas distribuido pero no el más cultivado en el mundo. Las plantas de éste, se adaptan a gran diversidad de condiciones ecológicas y el clima frío subtropical no parece afectarlas mucho, son pequeñas y vigorosas, con un pseudotallo muy grueso y una extensa área foliar. Estas plantas por su constitución son muy resistentes al viento y se recomienda su cultivo en las aéreas donde este agente atmosférico cause problemas.



Los racimos son muy grandes comparándolos con el tamaño de la planta, sin embargo los dedos son cortos lo que dificulta su mercado.

Las plantas de “Dwarf Cavendish” son muy susceptibles al ataque de nematodos y a la “Sigatoka Negra” por lo que requieren de un control sistemático para mantener su potencial de productividad.

Este clon es importante en el comercio de Islas Canarias, Israel, África y Australia, pero está siendo sustituido por el “Gran Enano” y el “Robusta”.



Se dice que el “Dwarf Cavendish” pudo originarse por mutación de los miembros más altos del subgrupo Cavendish. Es probable que la mayor parte de las plantas cultivadas en los trópicos provengan de China o de Indochina, llegando por dos caminos diferentes a las Islas del Pacífico y al Nuevo Mundo.

Este clon no se cultiva en Centroamérica, por la baja calidad de los frutos, pero es una buena alternativa para la producción de bananos de consumo local en las aéreas subtropicales. Existe un mutante enano conocido como “Extra Dwarf Cavendish”.

## 2) Giant Cavendish o Gran Enano

El “Gran Enano” aunque poco conocido en el pasado, ha comenzado a desplazar con éxito comercial al “Dwarf Cavendish” y al “Robusta”. Es una planta semienana de gran vigor, con un área foliar muy extensa, posiblemente la mayor del Subgrupo. El pseudotallo posee un grosor considerable y es muy resistente; el cormo es grande con un sistema radical extenso, las raíces son gruesas y fuertes. Lo que le permite anclarse muy bien al suelo. Este cultivar por sus características, tiene un alto potencial de producción que raras veces alcanza, debido a las condiciones ecológicas adversas del cultivo.



Las plantas de “Gran Enano” son poco susceptibles al volcamiento, por lo que este clon ha sustituido al “Robusta” en las plantaciones comerciales de Guatemala y Colombia y ha comenzado a reemplazar al mismo en Honduras, Costa Rica, Panamá y Ecuador a paso acelerado.

Estudios realizados por el autor sobre el volcamiento de los clones “Gran Enano” y “Valery” con vieratos de más de 70 kilogramos por hora, en un ensayo plantado para ese efecto, se encontró que el volcamiento de “Valery” fue de un 33,54% mientras que el “Gran Enano” apenas alcanzó 1,87%.



Las plantas de Gran Enano son muy susceptibles al ataque de nematodos y al de “Sigatoka Negra” por lo que necesitan un control sistemático. Existen evidencias de ataques de la raza 4 de Fusarium (Panamá) al cultivar en cuestión, en Taiwán y Filipinas.

A este tipo de banano se le conoce también como “Grande Naine” o “Hibrido Williams”.



### 3) Robusta o Valery

El clon “Valery” desplazó al “Gros Michel” como principal fuente de las exportaciones mundiales, a finales de la década de los 60; debido a que las plantaciones comerciales más importantes del mundo (de “Gros Michael”), fueron eliminadas por dicha enfermedad, a la cual es relativamente resistente “Valery”. Aunque éste es más susceptible a la Sigatoka que el “Gros Michel”, esta enfermedad es controlable a un costo variable pero económico; para la “Enfermedad de Panamá”, no hay control económico conocido. En años recientes, el clon “Valery” ha sido atacado por la raza 4 de Fusarium (Panamá) disminuyendo su cultivo en Taiwán y Filipinas.

Los frutos “Valery” se caracterizan por ser de mayor tamaño que los de “Gros Michel”, pero son menos cilíndricos. Debido a esta circunstancia el tamaño de las manos es muy variable, ya que los dedos de las primeras manos son mucho más largos que los de las manos inferiores. Esto dificulta el transporte de banano en racimos, por lo que se hizo indispensable el empaque en cajas de cartón a partir de 1960.



La fruta más susceptible al maltrato que la de “Gros Michel”, debido a que la cáscara es más delgada; por este motivo, el manejo tiene que ser más cuidadoso. Las operaciones de cultivo tradicionales de “Gros Michel”, debieron cambiarse por otras mucho más sofisticadas y de mayor costo, tales como cobertura de las frutas con bolsas de polietileno, apuntalamiento de las plantas, fertilización sistemática con altos contenidos de potasio y manejo cuidadoso de la fruta durante la cosecha, haciendo uso de cablecarril para el transporte de la misma desde la plantación hasta la planta de empaque. La exportación de esta fruta es prácticamente imposible por el deterioro que ocasiona el transporte. El fruto es de lenta maduración y requiere una atmósfera de gas etileno al uno por mil para hacerlo en forma normal. Por su porte y vigor la planta es cultivada a distancias de siembra más cortas que “Gros Michel”, lo que permite una población hasta de 1800 unidades por hectárea en vez de 625 del otro clon. Esta diferencia de población permite cosechas que duplican los volúmenes de producción.

Este clon fue colectado en 1925 por el Dr. O. A. Reinking en el Jardín Botánico de Saigón, Vietnam, e introducido a Panamá de donde se traslado al Jardín Botánico de Lacentilla en Honduras en 1930, de ahí se distribuyó al resto de América (United Brands, 1975).

#### 4) Lacatán

El clon Lacatán se caracteriza por tener plantas más altas y vigorosas que el “Valery”, y los frutos son muy semejantes a los de éste. Las plantas se parecen a las de “Gros Michel” por su altura, pero son más resistentes a malas condiciones del suelo y a la “Enfermedad de Panamá”. Son algo más susceptibles a la Sigatoka. Los racimos soportan menos el maltrato por lo que tienden a estropearse con el manejo del mercado.



A diferencia de los otros clones del subgrupo Cavendish, la fruta madura en forma lenta e irregular, con un color deficiente, si no lo hace en una atmósfera de gas etileno.

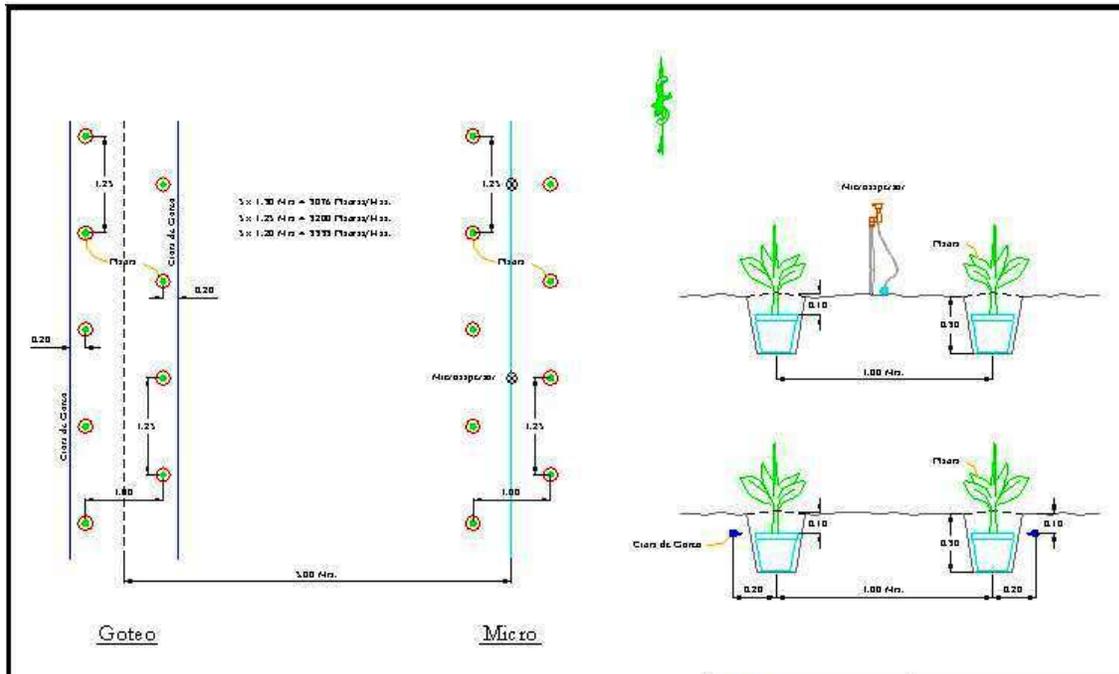
El clon “Lacatán” tuvo importancia en Jamaica, donde sustituyó al “Gros Michel” por su resistencia a la “Enfermedad de Panamá”. Sin embargo fue sustituido por el “Robusta” (Valery), como consecuencia de su alta susceptibilidad al volcamiento por viento debido a su gran altura.



Se considera que es el miembro del subgrupo Cavendish, que posee altura y relación foliar para representar al tipo primario del cual se originaron todos los otros por mutación.

Se le conoce también por el nombre de “Monte Cristo” y “Pisang Masak hijau”.

## DISEÑO DE LA PLANTA



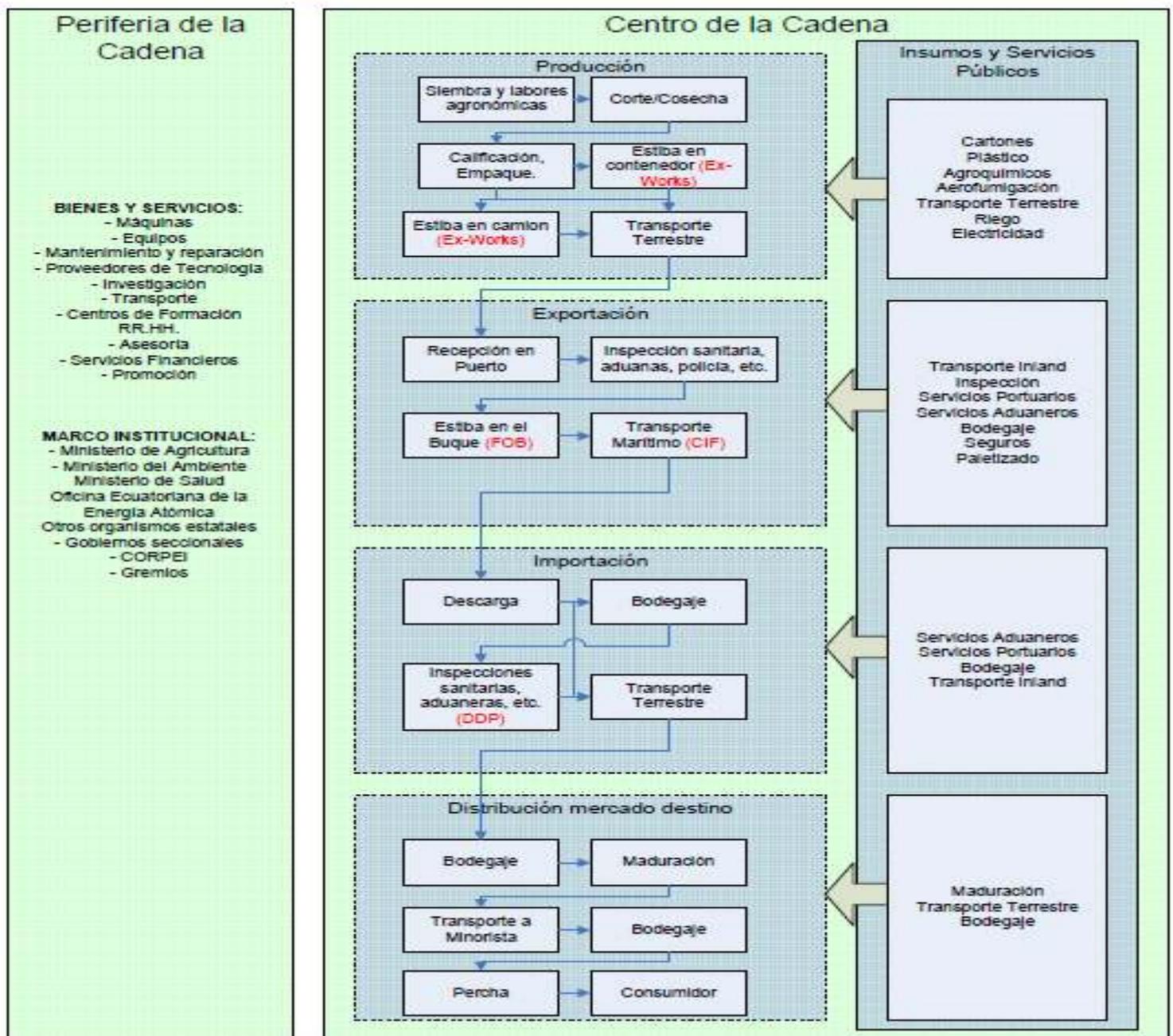
La disposición de las plantas de banano es:

- Marcación: doble hilera, 5.50 mts. entre centro y centro; 1 mt. entre línea y línea; 2.27 mts. entre plantas. Total de plantas por ha = 1600.

La profundidad del hoyo de siembra deberá ser de por lo menos 30 cm. y al momento de la siembra debe asegurarse que la parte superior del pilón sea sembrado por lo menos con 10 cm. bajo la superficie del suelo.

## CADENA LOGÍSTICA DE LA EXPORTACIÓN DE BANANO EN EL ECUADOR

En esta ilustración se observa un diagrama el cual describe la cadena logística del banano. Las actividades se relacionan directamente con la producción y exportación de banano (el llamado Centro de la Cadena) o indirectamente (la Periferia), proporcionando cierto tipo de servicios o bienes requeridos en algún momento para asistir en la producción o exportación del banano.



Básicamente identifica los 4 procesos a seguir en la comercialización de banano que se los ha dividido en las cuatro fases principales de comercialización del banano: Producción, Exportación, Importación y Distribución en el destino.

La cadena asimismo hace uso de insumos y servicios públicos indispensables en uno u otro momento de la producción y exportación, que están listados a la derecha del diagrama. Unas flechas indican hacia qué fase sirven.

La logística comienza con la siembra del banano. En el Ecuador, la legislación vigente ha suspendido las nuevas siembras de banano. Solamente las plantaciones ya establecidas pueden producir y abastecer a las exportaciones de la fruta. Sin embargo, el proceso se iniciaría sembrando los meristemas de la planta de manera temporalmente espaciada, de tal suerte que cuando diera inicio a la producción de la fruta, esta se distribuiría más o menos equitativamente en todas las semanas del año. Esto es debido a que el Ecuador es un país que produce continuamente la fruta (producción perenne) y los mercados internacionales requieren un abastecimiento permanente de la fruta durante todo el año. La planta una vez que produce muere, sin embargo antes de morir deja un retoño que al llegar a su adultez se convertirá en una planta productora y la que a su vez se reproducirá, prolongando el ciclo indefinidamente.

En el transcurso del tiempo se llevan a cabo las labores agronómicas necesarias para una adecuada producción del banano, como riego, deshije, deshoje, mantenimiento de drenajes, fertilización, control de plagas, control de malezas, etc. La plantación debe producir una cantidad más o menos similar de fruta cada semana del año. La excepción a esta norma se da únicamente en cuanto a que la fruta tiene dos temporadas de producción: Una la llamada “temporada alta”, en la cual por virtud de la llegada de la estación lluviosa y cálida llamada “invierno”, la producción bananera despunta y es más productiva que en la “temporada baja” cuando la estación es seca y relativamente fría. Evidentemente, cada año podrá variar la fecha de inicio y fin de cada temporada, según las oscilaciones climáticas prevalecientes. Sin embargo la “temporada alta” se la identifica comúnmente con las 20 primeras semanas de cada año, y la “temporada baja” con el resto.

De esta manera se observa que la actividad bananera tiene dos ciclos largos, que corresponden a cada temporada, y 52 ciclos cortos anuales, que corresponden a cada una de las semanas del año. Todos los eslabones de la cadena se ajustan a estos ciclos. Así: los productores hacen entregas semanales a los exportadores, los exportadores hacen envíos semanales a sus compradores, las compañías navieras ajustan frecuencias semanales de vapores que dan el servicio a los exportadores, la fabricación y entrega de ciertos insumos como cartones, plásticos y en algunos casos agroquímicos se la hace de manera semanal. También los pagos de exportadores a compradores se los hace con esta frecuencia. En cuanto a los ciclos largos, inciden en el cálculo de “cupos” de entrega de los productores a los exportadores y en los precios que se cancelarán al productor.

En el caso de las cinco grandes firmas comercializadoras de banano del mundo, a saber: Dole Foods Co. (Dole), Del Monte Fresh Produce, Bananera Noboa, Chiquita Brands Intl. (Chiquita), y Fyffes, las tres primeras operan a gran escala en el Ecuador. Conjuntamente con las mayores firmas nacionales, Grupo Wong (REYBANPAC) y Grupo Palacios (PALMAR) han logrado un grado de integración vertical que les permite abastecerse de los principales insumos, como cartón, fertilizantes, plásticos en la fase de producción; transporte terrestre y marítimo en la fase de exportación; bodegaje, transporte terrestre y maduración en la fase de distribución, pudiendo llegar casi hasta el consumidor final mediante contratos de venta con supermercados o distribuidores mayoristas. En palabras de un alto ejecutivo de Dole en el Ecuador, “el negocio de Dole no es el banano, es la logística”. Con esto quiso decir que la rentabilidad de la empresa se debe al apropiado manejo logístico, que le permite obtener ganancias a lo largo de la cadena de comercialización así en determinado eslabón hayan pérdidas temporales.

Cada semana se realizan los cortes o cosecha de las racimas de banano en correcto estadio de maduración o “grado”. Las racimas son cortadas y trasladadas vía funicular a la planta empacadora, donde el banano es lavado, cortado, pesado, calificado, embalado y las cajas paletizadas. Si el banano va a ser exportado mediante contenedores refrigerados, el contenedor es estibado en la misma planta empacadora y viaja a puerto; de otro modo es estibado en camiones sin refrigeración para transportar a puerto, para ser estibado en

grandes vapores refrigerados bananeros cuya capacidad usualmente oscila entre 200,000 y 300,000 cajas. En este último caso, es posible que el banano sea nuevamente calificado antes de subir los pallets al vapor, a pesar de que la normativa actualmente vigente lo prohíbe. En este punto, las aduanas y la policía antinarcoótico pueden realizar inspecciones y en caso de sospecha, detener e inspeccionar la totalidad de la carga antes de su embarque.

Una vez embarcado el banano, el vapor lo transporta a su puerto de destino. En su puerto de destino, antes de ser nacionalizado, puede ser inspeccionado o no por las autoridades sanitarias, policiales, aduanas y otros. Cada una de estas autoridades tiene la potestad de retener y devolver u ordenar su destrucción, o liberar el cargamento. Si el cargamento es liberado, puede ser retirado por el importador para su traslado a sus bodegas a la espera del proceso de maduración.

La maduración se la realiza en cámaras especiales en las que se introduce la fruta aún verde, para mediante un proceso químico, madurarla de manera controlada hasta obtener un color y brix apropiados para su emperchamiento en los mercados y autoservicios, o en la industria HRI (Hoteles, Restaurantes e Instituciones).

Cuando el banano adquiere la madurez deseada, se lo retira y es trasladado a las bodegas del comerciante minorista o del comprador HRI. A este nivel la fruta ya está apta para su consumo, y cuando el comprador minorista o HRI lo decide, lo ubica en la percha para su venta al menudeo, o lo ofrece a los comensales, según el caso.

En todo este proceso, desde su introducción al contenedor o al vapor refrigerado, el banano nunca ha perdido su cadena de frío, es decir se lo mantiene a una temperatura controlada hasta que el consumidor final lo adquiere o se lo come.

## **INCOTERMS**

La ausencia de frecuencias navieras suficientes, en particular con destino directo, es el principal problema al momento de exportar. La exportación e importación de productos involucra una gran cantidad de riesgos generados del transporte marítimo. En la actualidad, la flota naviera prefiere otorgar sus espacios en los buques a los productos asiáticos que a los latinos, lo que provoca que los bienes lleguen tarde a sus destinos y hasta en mal estado.

A las navieras que atienden la costa sudamericana les conviene operar buques rápidos de menor tamaño y costo entre Panamá, Colombia, Ecuador, Perú y Chile, y operar el puerto de transferencia de carga en la salida del Canal de Panamá al océano Pacífico. Allí transferirán la carga a buques de mayor tamaño a uno u otro lado del Istmo, hacia sus destinos finales en la economía global. Entonces, Panamá es la clave para posicionarse como actor relevante en el Pacífico sur.

Las grandes empresas exportadoras y comercializadoras de banano mundiales están integradas verticalmente, por lo que disponen de líneas navieras o vapores bananeros, que realizan el transporte a destino. Estas empresas no tienen mayores problemas en cuanto a frecuencia, su principal problema es el aumento del costo de operación de los vapores, producto principalmente del acrecentamiento de los precios del petróleo y sus derivados.

Dentro del comercio externo del banano ecuatoriano analizaremos las normas internacionales de comercio que son emitidas por la Cámara de Comercio Internacional. Los Incoterms se utilizan como reglas mundialmente aceptadas por su exactitud, aceptación y empleo. Estas reglas sostienen los derechos y obligaciones tanto del exportador o vendedor como del importador o comprador tales como punto de entrega, medio de transporte, inclusión o no de seguros, responsabilidad de la documentación, entre otros puntos.

El uso de los Incoterms es voluntario entre las partes y se utilizan para conocer los derechos y obligaciones de cada uno de ellos (vendedor y comprador) en la compraventa internacional de mercancías. . A continuación vamos a nombrarlos y a dar una breve explicación de los mismos y también a qué Precio nosotros vamos a negociar nuestra fruta al mercado externo.

- Cuando el vendedor cumple con sus obligaciones contractuales cuando pone las mercancías a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, factoría, almacén, etc.) sin despacharlas para la exportación ni cargarlas en el vehículo receptor .EXW EX WORKS (especificar lugar) EN FÁBRICA.
- Cuando el vendedor cumple con su obligación una vez le haya entregado los bienes al transportador designado por el comprador, en el lugar acordado habiendo cumplido con las formalidades de aduana. Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las mercancías en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, el vendedor es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga. FCA FREE CARRIER (especificar lugar) TRANSPORTISTA LIBRE.
- Cuando el vendedor cumple con su obligación contractual, cuando coloca la mercancía al costado del buque convenido, bien sea en un muelle o en un planchón. También está dentro de las obligaciones del vendedor despachar las mercancías de aduana de exportación (trámites aduaneros para exportación). FAS FREE ALONGSIDE SHIP (especificar puerto de embarque) LIBRE AL COSTADO DEL BARCO.

- Cuando el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe cubrir todos los costes y riesgos de la pérdida y daño de las mercancías desde aquel punto. Este término exige al vendedor despachar las mercancías de la aduana de exportación. FOB FREE ON BOARD (especificar puerto de embarque) LIBRE A BORDO

En nuestro proyecto de exportación de banano este es el término con el que nosotros vamos a vender nuestra fruta.

- Cuando el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor paga los fletes y costos necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido y también tiene la responsabilidad de despachar la mercancía al puerto de destino convenido. CFR COST AND FREIGHT (especificar puerto de destino) COSTO Y FLETE
- Cuando el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor también debe pagar los costos y fletes necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido. Debe además pagar un seguro de cobertura mínima y hacer el despacho de la mercancía para la exportación. CIF COST, INSURANCE AND FREIGHT (especificar puerto de destino) COSTO, SEGURO Y FLETE.
- Cuando el vendedor entrega las mercancías al transportista designado por este y además, debe pagar los costos necesarios para llevar la mercancía al destino convenido, como pagar el flete y costos necesarios. El CPT exige que el vendedor despache las mercancías para exportación. CARRIAGE PAID TO (especificar lugar de destino) TRANSPORTE PAGADO HASTA.
- Cuando el vendedor entrega las mercancías al transportista designado por él y además debe pagar los costos de transporte necesario para llevar las mercancías al destino convenido. Debe despachar la mercancía para exportación, además paga el flete y costos necesarios hasta el puerto de destino convenido. Bajo el término CIP el vendedor debe conseguir un seguro contra el riesgo de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (especificar lugar de destino) TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA.
- Cuando el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y lugar de la frontera convenidos, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. El vendedor tiene la responsabilidad de asumir los gastos de exportación. DAF DELIVERED AT FRONTIER (especificar lugar) ENTREGADO EN FRONTERA.

- Cuando el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, incluyendo los fletes y seguro (de cobertura mínima). El vendedor no efectúa ningún tipo de despacho en la aduana de importación y no asume riesgos ni costos de descarga. DES DELIVERED EX SHIP (especificar puerto de destino) ENTREGA SOBRE BARCO EN PUERTO DE DESTINO.
- Cuando el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino convenido. El vendedor debe asumir los costos y riesgos ocasionados al llevar la mercancía al puerto de destino convenido y al descargar la mercancía, pero no despacha la mercancía en la aduana de importación. DEQ DELIVERED EX QUAY (especificar puerto de destino) ENTREGA EN MUELLE DE DESTINO CON DERECHOS PAGADOS.
- Cuando el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador en el destino acordado, y no despacha de aduana para importación, tampoco asume la descarga de los medios de transporte. El comprador tiene la responsabilidad de asumir todos los demás costos y gastos como derechos, impuestos, cargas oficiales para importación para poder poner la mercancía en el lugar convenido, también recaerá sobre el comprador cualquier otro costo y riesgo por no despachar oportunamente la mercancía para la importación. DDU DELIVERED DUTY UNPAID (especificar lugar de destino) ENTREGA EN DESTINO DERECHOS NO PAGADOS.
- Cuando el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador en el lugar que convinieron, además hace el despacho en la aduana de importación, pero no tiene la responsabilidad de descargar la mercancía del medio de transporte, pero si la de asumir los trámites aduaneros y el pago de los trámites, impuestos, derechos de aduana. DDP DELIVERED DUTY PAID (especificar lugar de destino) ENTREGA EN DESTINO CON DERECHOS PAGADOS.

**PROGRAMAS MANDATORIOS**

<p>CBP 10+2 (Iniciativa de seguridad para exportadores y transportistas)</p>	<p>Procesos de Reconciliación Contable de Aduanas EE.UU. y Auditorías de Proceso (ya confirmadas sobre los periodos 2008-2009)</p>	<p>Europa: Reforzamiento en la revisión de certificados y documentos de Soporte</p>	<p>Europa: Manifiesto Electrónico Previo a la aduana destino, llamado:  ENS (Entry Notification Summary)</p>
<p>Exportador: 10 elementos deben ser enviados a Aduanas de EE.UU. 24 horas antes de ser cargado al buque(Inicio Enero 2009)</p>	<p>Valuación sobre el 100% sobre las importaciones a EE.UU. contra los registros de cada División.</p>	<p>Certificados originales deben ser presentados a la autoridad competente antes de la descarga del buque; las copias ya no son permitidas para descargas. (Enero 2009)</p>	<p>24 horas antes de ser cargado al buque debe enviarse el manifiesto a Comisión de Aduanas Europeas (Inicio Enero 09)  -Fase de prueba inicial: Julio 1º, 2009</p>
<p>Transportista: 2 elementos (48 horas después del zarpe).  -Plano de Estiba del Buque (Mayo 2009).  -Mensaje de estatus del Contenedor (CSM) (Mayo 2009)</p>			

## **COSTO FOB DE ECUADOR**

<b>COSTO DE PRODUCCIÓN POR CAJA</b>	<b>\$ 3,47</b>
<b>Gastos de Exportación</b>	<b>\$ 2,69</b>
<b>Cartón</b>	\$ 0,60
<b>Material de Empaque</b>	\$ 0,50
<b>Corpecuador</b>	\$ 0,04
<b>Corpei</b>	\$ 0,07
<b>Trámites</b>	\$ 0,40
<b>Gasto Administrativo</b>	\$ 1,10
<b>FOB Ecuador</b>	<b>\$ 6,16</b>
<b>(3 días navegación + paso Canal Panamá)</b>	<b>\$ 0,85</b>
<b>COSTO FOB ECUADOR</b>	<b>\$ 7,01</b>

Este es el costo FOB que nos cuesta producir la caja de banano, habiendo ya asumido los costos de exportación, nuestra utilidad se vería reflejada entre la diferencia de este costo y el precio internacional que nos pagan en los mercados que elegiremos en el exterior.

## **COMERCIALIZACION DEL BANANO**

Toda actividad bananera está sujeta a dos temporadas que se las conoce como Alta y Baja. La primera igualmente corresponde a los primeros 3 meses del año, pudiendo extenderse hasta el mes de abril y el resto es la temporada baja. En la primera por las condiciones del clima, transporte y condiciones en general. Se demanda mayor cantidad de fruta y como en dicha etapa todos los países productores de Centro y Sudamérica su producción decae, la demanda es mayor que la oferta y el precio sube, llegándose a pagar en la actualidad hasta US\$20 la caja para el mercado spot.

En la temporada baja, por circunstancias de temperaturas elevadas, aparición de frutas autóctonas, vacaciones escolares, etc., la demanda decae; a ello se suma los picos de producción de los países Centroamericanos ubicados en el hemisferio Norte), la sobreproducción de banano generado por nuestro país; llegándose a pagar precios en el exterior por debajo del precio establecido, lo que ocasiona pérdidas monstruosas a quienes

la exportan, pero que deben asumirlas, en razón de haber suscritos contratos de compra – venta de fruta con el exterior.

Para que una buena comercialización permita réditos para las dos partes, productor y exportador es mandatario:

- 1.- La suscripción de contratos a largo plazo entre Productor y Exportador.
- 2.- Que el valor de la caja de banano, se establezca no en cada trimestre, sino anualmente, estipulándose un precio promedio anual. De tal suerte que impere el valor de mercado, independientemente de las bonificaciones que se le reconozca a los productores, de acuerdo a la época y demanda.
- 3.- Que se exija por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería a toda compañía que se inicia en las actividades de exportación los mismos requerimientos que son obligatorios para las que están operando por varios años en nuestro país, contando con infraestructura y garantías suficientes.

Esta medida que conlleva seguridad e igualdad ante la Ley evitaría que empresas fantasmas adquieran fruta solo en la temporada alta (Enero a Marzo), desapareciendo posteriormente, perjudicando a quienes le entregaron la fruta, quedando sin posibilidad de colocarla en la época baja; ocasionando los problemas de comercialización y los conflictos que se suscitan año a año desde que se promulgó la perversa Ley que hoy esta vigente.

Con estas medidas se logrará una regularización y estabilidad en la actividad Bananera ecuatoriana que coadyuvara a que aquella se convierta en un negocio productivo y no especulativo; como lo es en la actualidad.

## MARCA



Nuestra marca comercial la posicionaremos al mercado exterior como Ecuabanana

## PROCESOS Y TRÁMITES PARA EL PROYECTO DE EXPORTACION

### REQUISITOS PARA EXPORTAR BANANO Y OTRAS MUSÁCEAS

Como requerimiento general para todos los exportadores se debe de cumplir con el registro como exportador en un Banco Corresponsal del Banco Central obteniendo la tarjeta de identificación de exportador y como segundo paso la calificación del CONSEP Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Sicotrópicas para exportadores de sustancias químicas sujetas a su fiscalización.

Cabe recalcar que nosotros seremos persona jurídica, somos una empresa de constitución anónima denominada ANPECAR S.A.

#### **1.- REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR:**

#### **REGISTRO DE FIRMAS EN EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR Tarjeta de Identificación de Exportador (Trámite por una sola ocasión)**

Solicitar en el Departamento de Comercio Exterior de un Banco Corresponsal del BCE la Tarjeta de Identificación tanto para **a) Personas naturales, b) Personas Jurídicas, c) Instituciones del Sector Público**, llenar los datos y entregarla adjuntando la documentación requerida:

Personas naturales	Personas jurídicas	Instituciones del sector público
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro Unico de Contribuyentes</li> <li>• Cédula de ciudadanía</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Copia del Registro Unico de Contribuyentes</li> <li>• Copia de la constitución de la compañía</li> <li>• Comunicación suscrita por el representante legal constando:</li> </ul> <p style="margin-left: 20px;">Dirección domiciliaria, número telefónico, nombres y apellidos de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación y sus números de cédula.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Copia del nombramiento y de cédulas de identidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficio suscrito por representante legal, constando:</li> </ul> <p style="margin-left: 20px;">-Dirección de la institución</p> <p style="margin-left: 20px;">-Código de catastro</p> <p style="margin-left: 20px;">-Número telefónico, nombres y apellidos de personas autorizadas a firmar las declaraciones de exportación. Y, sus números de cédula.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adjuntar copia del nombramiento de representante legal y de su cédula de identidad.</li> </ul>

## 2.- TRAMITES DE EXPORTACION:

### **A) OBTENCION DEL VISTO BUENO DEL FORMULARIO UNICO DE EXPORTACION EN LA BANCA PRIVADA AUTORIZADA POR EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

- Presentar la declaración de exportación, en el *Formulario Único de Exportación FUE* (original y cinco copias).
- Adjuntar la factura comercial (original y cinco copias), en donde debe constar la descripción comercial de la mercadería a exportarse.
- No como un requisito obligatorio, sino como un complemento, puede ser necesario una **"lista de bultos" (packing list)**, especialmente cuando se embarca cierto número de unidades del mismo producto, o si varían las dimensiones, el peso o contenido de cada unidad.
- Para el visto bueno los documentos deben ser presentados ante los bancos corresponsales del Banco Central.
- El FUE en general, tiene un plazo de validez indefinido y será válido para un solo embarque; excepto cuando se trate de los siguientes casos especiales, en donde tendrán un plazo de validez de 15 días:
  - a) Cuando los productos a exportarse, estén sujetos a precios mínimos referenciales, cuotas, restricciones o autorizaciones previas.
  - b) Cuando los productos a exportarse sean perecibles en estado natural, negociados bajo la modalidad de *venta en consignación*.

En estos casos, si se permite que se hagan embarques parciales, dentro del plazo de los 15 días.

## **B) PROCEDIMIENTO ADUANERO**

### **Declaración de Exportación.**

Todas las exportaciones deben presentar la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se transmita y tramita la exportación.

Después de obtener el visto bueno del FUE, se efectúa en la Aduana los trámites para el aforo, mediante la correspondiente declaración y el embarque de los productos.

### **Trámite.**

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

#### **1. Fase de Pre-embarque**

El interesado, entrega la mercadería a la Aduana para su custodia hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre, autorice la salida del medio de transporte.

Las mercancías se embarcan directamente, una vez cumplidas las formalidades aduaneras y el pago de gravámenes o tasas correspondientes.

El proceso se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), quiere decir que el proceso de validación fue satisfactorio, y se procederá a enviar un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el referendo de la

DAU. Y así, el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

## 2. Fase Post-Embarque

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentará ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU (Formulario Único de Exportación) impreso.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s) en original y cuatro copias
- Original o copia negociable de la documentación de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, según corresponda).
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).

- Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano). Como la Aportación para reconstrucción de carreteras: 0,7% del valor FOB
- Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- Aporte CORPEI: 1.15 por 1000 del valor FOB.

### **3.- TRAMITES ESPECIALES PARA EXPORTAR**

En determinados casos, algunas mercaderías para su exportación se rigen por ciertas regulaciones y trámites especiales adicionales a los ya indicados; de los cuales unos requisitos son exigibles para los trámites internos y otros son exigibles por el comercio internacional, por parte de los importadores.

#### **A) EXPORTACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS**

##### **i) Requisitos exigibles para el trámite interno**

###### **--Autorización previa**

###### **FLORA Y FAUNA SILVESTRE**

El Instituto Ecuatoriano de Forestación y Aéreas Naturales **INEFAN**, autoriza la exportación de **especies provenientes de la flora y fauna silvestre en proceso de extinción y sus productos**, cuando éstas se realicen con fines de investigación, de educación o de intercambio internacional con instituciones científicas.

###### **-- Determinación de precios mínimos referenciales**

Deben cumplir con el régimen de determinación de precios mínimos referenciales FOB para exportación, a efectos de venta de divisas, los siguientes productos:

Banano cavendish y otras variedades resistentes;

Estos precios mínimos son establecidos oficialmente por la entidad responsable o Comités Interinstitucionales (públicas y privadas). Estos precios deben constar en la Factura Comercial y el FUE.

Cuando las mercancías estén sujetas a precios mínimos referenciales y el precio de venta al exterior sea igual o superior al mínimo referencial, el exportador está obligado a consignar el precio real de venta en el FUE, en caso de ser inferior, deberá consignar el precio mínimo referencial.

-- **Certificado de calidad**

**ii) Requisitos exigibles para el trámite externo**

Los interesados en exportar material o productos agropecuarios en cualquiera de sus formas, excepto industrializados y que no de prohibida exportación, deberán obtener los siguientes certificados:

-- **Certificado fitosanitario**

Es un trámite obligatorio para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados, los interesados deberán acercarse a las Oficinas de Cuarentena Vegetal del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA), localizados en los diferentes puertos marítimos, aeropuertos, y puertos terrestres de las fronteras.

-- **Certificado zoosanitario**

Para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, los interesados deberán acercarse a las Oficinas de Cuarentena Animal del SESA, localizados en los diferentes puertos marítimos, aéreos y terrestres del país.

-- **Certificado de origen**

Garantiza el origen de los productos a fin de que gracias a las preferencias arancelarias existentes entre ciertos países; el importador pueda justificar la exoneración total o parcial de los impuestos arancelarios.

Esta certificación se requiere para aquellas mercancías que van a ser exportadas a los países de ALADI, COMUNIDAD ANDINA, Sistema General de Preferencias (países de la Comunidad Europea) y a los Estados Unidos de Norte América, según lo establecido en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.

Los Certificados de Origen son expedidos por el Ministerio de Comercio Exterior y por delegación suya, por las Cámaras de: Industrias Pequeña Industria, Comercio, Artesanos, y por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR).

Es un trámite necesario en ciertos casos para el banano:

Mercado USA: Banano accede a preferencia 0% por ATPDEA.

Mercado UE: Régimen de importación “tariff only” de 176 euros/tonelada solo arancel que diferencia el arancel de acuerdo al origen: ZONA DÓLAR, ACP O PRODUCTORES COMUNITARIOS.

El trámite de obtención del certificado de origen se lo debe llevar a cabo en el MICIP.

#### **MARCA:**

Se debe de registrar la marca de banano en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual IEPI. Favor leer en detalle información a continuación:

### **INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL**

#### **BUSQUEDA**

La búsqueda es un trámite previo al registro de la marca, nombre comercial o lema comercial. Este trámite es recomendable pero no obligatorio por ley. La búsqueda le permite tener conocimiento si una marca, nombre comercial o lema comercial no ha sido

previamente registrado o su registro está siendo tramitado. Los valores a cancelar por cada nombre que se desee buscar son los siguientes:

	<b>MARCA</b>	<b>NOMBRE COMERCIAL</b>	<b>LEMA COMERCIAL</b>
<b>Registrado</b>	4,00	4,00	4,00
<b>En trámite</b>	<u>4,00</u>	<u>4,00</u>	<u>4,00</u>
	US8,00	US8,00	US8,00

### **REGISTRO DE LA MARCA**

#### **DOCUMENTACION PARA INICIAR EL REGISTRO**

1. Formulario + 5 copias (firmado junto a un abogado patrocinador) (debe ser llenado a máquina o en computador)
2. Papeleta de depósito por **US54,00** + 2 copias
3. Si el solicitante es persona natural 2 copias de cedula
4. Si el solicitante es persona jurídica 1 copia certificada del nombramiento del Representante Legal
5. Si la marca es figurativa o mixta: 5 etiquetas a color tamaño 4x4, 1 en blanco y negro en papel couche mate tamaño 4x4

Una vez emitida la resolución debidamente motivada mediante la cual se otorga el registro de la marca, nombre comercial o lema comercial debe solicitar la emisión del título.

#### **DOCUMENTACION PARA SOLICITAR EL TITULO**

1. Escrito solicitando la emisión del título + 2 copias
2. Papeleta de depósito por **US28,00** + 2 copias

**\*TODOS LOS DEPÓSITOS DEBEN SER REALIZADOS EN EFECTIVO EN LA CTA CTE. NO.01005016892 DEL PRODUBANCO A NOMBRE DEL IEPI**

- A continuación un grafico donde se muestre al procedimiento de las exportaciones:



Fuente: Aduana del Ecuador

### REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA BANANO, PLÁTANO Y OTRAS MUSÁCEAS AFINES SEGÚN DECRETO DEL MAG 309

Todo exportador de banano debe de consultar el Decreto 309 del MAG, que sigue los preceptos de la Ley y reglamento para estimular y controlar la producción, comercialización de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación.

1. **REGISTRO EN EL MAG:** El exportador deberá registrarse en el MAG de manera anual pagando una tasa de \$100, valor que depositará en la cuenta correspondiente, a fin de actualizar todos los datos de acuerdo con los requisitos para calificarse como tal, emitido por la Subsecretaría Regional correspondiente. Se debe cumplir

los requisitos diferenciados si son personas naturales o jurídicas. Favor consultar Decreto 309 del MAG donde se detallan los mismos.

**Persona Natural:**

- Nombres y Apellidos completos
- Cedula de ciudadanía y certificado de votación
- Dirección domiciliaria, comercial y electrónica
- Numero de teléfonos y fax
- Numero de casilla de correo
- R.U.C actualizado que señale como actividad principal la exportación de frutas
- Marca de la caja a utilizar, debidamente registrada en el Ministerio de Industrias (MICIP) o, carta notariada que autorice el uso de la marca, acorde a lo dispuesto en el presente Reglamento
- Referencia bancaria de las Instituciones donde mantiene su cuenta
- Caución de conformidad con su proyección de cajas semanal a exportar, multiplicado por el precio mínimo de sustentación, con duración de 30 días y/o un año
- Certificado otorgado a la fecha de inscripción, por el SESA, en cuanto a que el solicitante ha cumplido con los requisitos exigidos para el efecto por el Reglamento de Saneamiento Ambiental Bananero vigente y otras normas.
- Afiliación a la Cámara de Comercio
- Certificación de no adeudar al Estado

**Persona Jurídica**

- Copia certificada de la escritura de Constitución de la Compañía, y el certificado actualizado de la Superintendencia de Compañías, de encontrarse al día en sus obligaciones
- Nombramiento actualizado del Representante Legal, debidamente inscrito en el Registro Mercantil
- Copia de Cédula de Ciudadanía y certificado de votación del Representante Legal

- Dirección domiciliaria, comercial y electrónica de la compañía y el Representante Legal
  - Numero de teléfonos y fax de la compañía y el Representante Legal
  - Numero de casilla de correo de la compañía y el Representante Legal
  - R.U.C actualizado que señale como actividad principal la exportación de frutas
  - Marca de la caja a utilizar, debidamente registrada en el Ministerio de Industrias (MICIP) o, carta notariada que autorice el uso de la marca, acorde a lo dispuesto en el presente Reglamento
  - Referencia bancaria de las Instituciones donde mantiene su cuenta
  - Caución de conformidad con su proyección de cajas semanal a exportar, multiplicado por el precio mínimo de sustentación, con duración de 30 días y/o un año
  - Certificado otorgado a la fecha de inscripción, por el SESA, en cuanto a que el solicitante ha cumplido con los requisitos exigidos para el efecto por el Reglamento de Saneamiento Ambiental Bananero vigente y otras normas.
  - Afiliación a la Cámara de Comercio
  - Certificación de no adeudar al Estado
2. **MARCA:** Siguiendo el mismo Decreto 309, el exportador, en caso de no tener marca propia, o encontrarse está en trámite, deberá presentar una carta de autorización, por una sola vez, por marca prestada a la empresa exportadora dueña de la marca, en la que defina a partir de qué fecha y con la expresión “ por el año calendario vigente”.
3. **CONTRATO COMPRA-VENTA:** El exportador firmará contratos de compra-venta por un plazo mínimo de 1 año con productores, uniones, asociaciones o cooperativas de producción agropecuaria que le estén proveyendo la fruta, de manera directa, el cual deberá registrar una copia en la Subsecretaría Regional correspondiente de los Ministerios de Agricultura y MICIP.

4. **PRESENTACIÓN DE CAUCIÓN:** El exportador de banano, plátano y otras musáceas afines presentará a la Subsecretaría Regional correspondiente, una caución con vigencia mínima de 30 días y/o un año, por cada embarque que realice, por un monto que cubra el valor del precio mínimo de sustentación que está obligado a pagar el productor, multiplicado por la cantidad de cajas promedio de cada semana

#### **5. CUMPLIMIENTO DE REGLAMENTO DE SANEAMIENTO AMBIENTAL BANANERO**

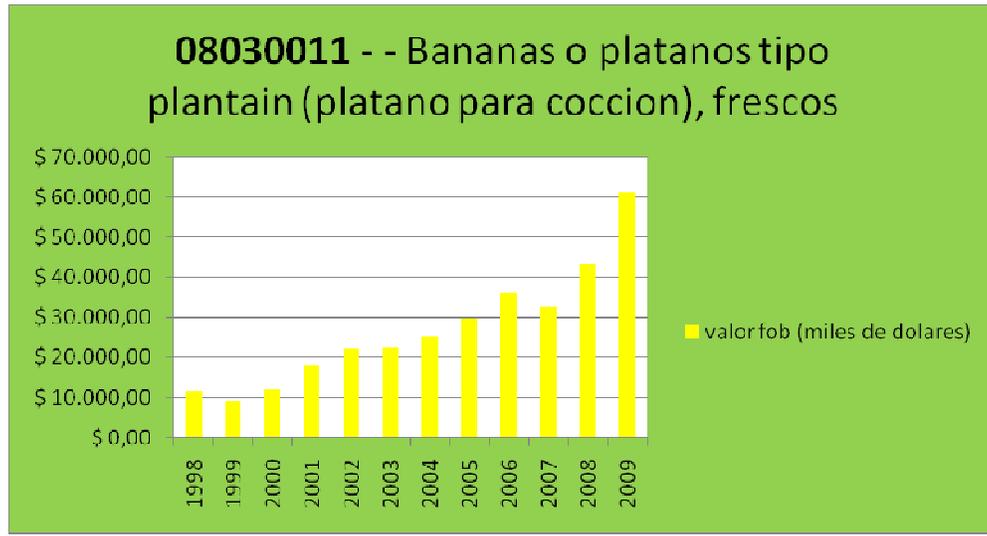
Todo exportador de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines está obligado al cumplimiento estricto del Reglamento de Saneamiento ambiental Bananero, publicado mediante Decreto Ejecutivo No. 3609, en la edición especial No. 1 del Registro Oficial del 20 de marzo del 2003, de acuerdo al capítulo III y su incumplimiento será sancionado de conformidad al capítulo VI, del citado Reglamento.

## CAPÍTULO IV

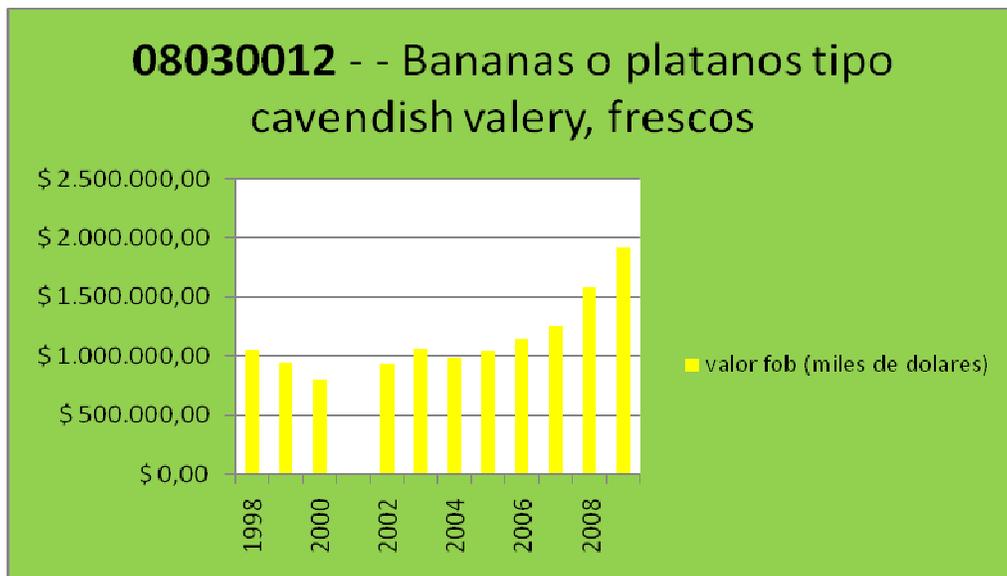
### MAPA CONCEPTUAL

#### EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO

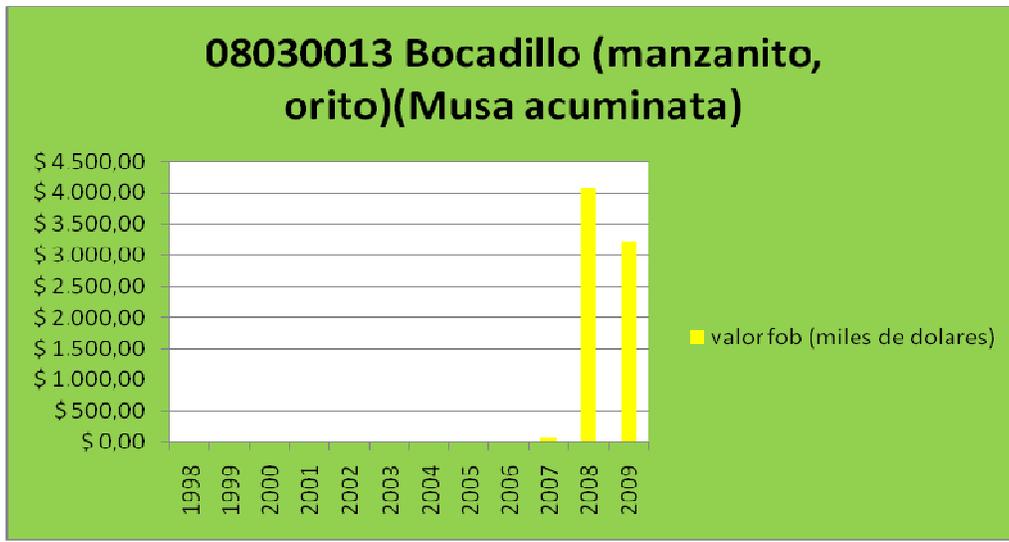
##### Análisis de Exportaciones de Banano 1998-2009 por cada partida



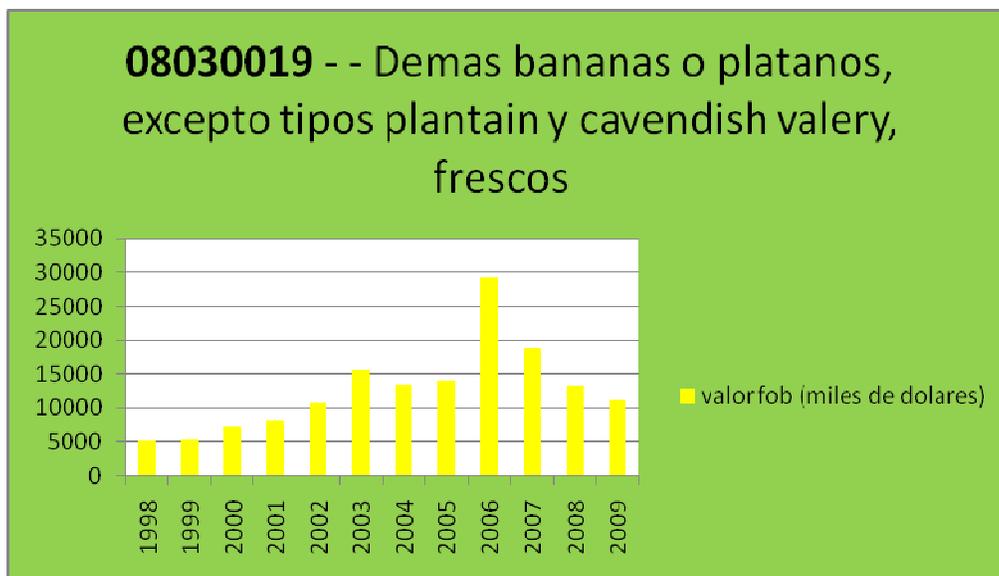
FUENTE: Banco Central del Ecuador al 09/FEBRERO/2010



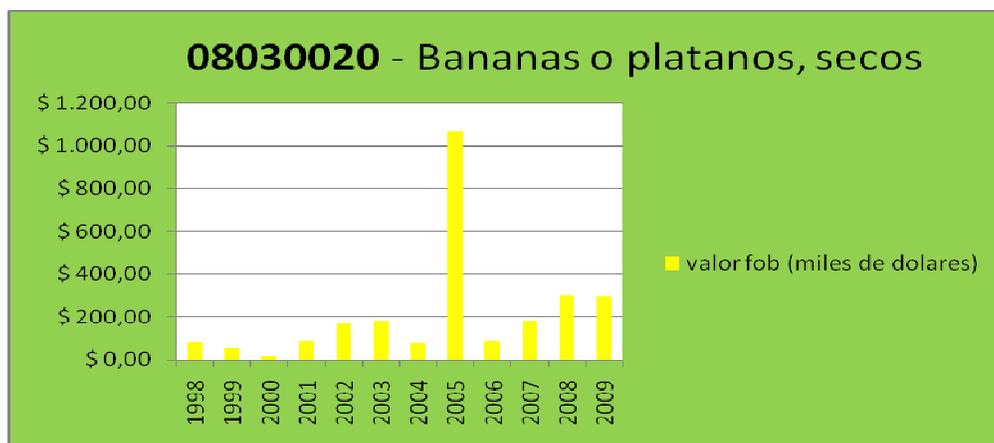
FUENTE: Banco Central del Ecuador al 09/FEBRERO/2010



**FUENTE: Banco Central del Ecuador al 09/FEBRERO/2010**



**FUENTE: Banco Central del Ecuador al 09/FEBRERO/2010**



**FUENTE: Banco Central del Ecuador al 09/FEBRERO/2010**

Como hemos analizado en estos gráficos dentro de las exportaciones de Banano o Plátano, existen dos productos o partidas arancelarias que se exportaron en mayores cantidades: 08030012 y 08030011 que corresponden a “Banano fresco tipo ‘Cavendish valery’” y “Banano fresco tipo ‘plantain’ (plátano para cocción)” que en el período 1998-2009 han demostrado una evolución ascendente.

### **BANANO**

Las exportaciones de banano sumaron 1.995 miles de millones de dólares durante el período enero - diciembre del año 2009, lo que significó un crecimiento del 22% en comparación con el mismo período del año anterior.

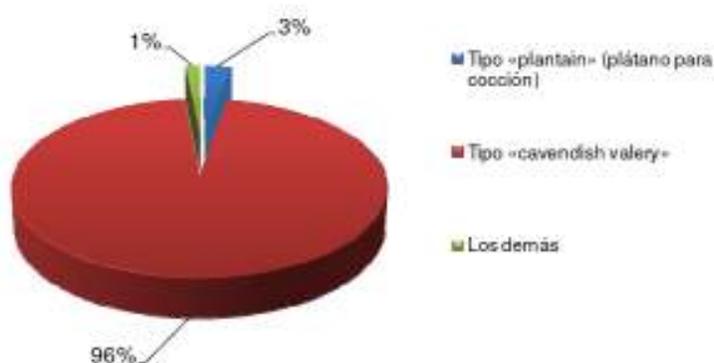
PARTIDA	DESCRIPCION	2008	2009	%VARIAC	%
		(ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	(ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2009/ 2008	Participación (ENERO / DICIEMBRE 2009)
'0803001200	-- Bananas o plátanos tipo cavendish valery, frescos	1.578.722,49	1919470,66		96,20%
'0803001100	-- Bananas o plátanos tipo plantain (plátano para cocción), frescos	43.375,23	61068,43		3,06%
'0803001900	-- Demás bananas o plátanos, excepto tipos plantain y cavendish valery, frescos	13.230,82	11151,04		0,56%
'0803001300	- -Bocadillo (manzanito, orito)(Musa acuminata)	4.074,19	3228,25		0,16%
'0803002000	- Bananas o plátanos, secos	301,07	295,84		0,01%
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>\$ 1.639.703,80</b>	<b>\$ 1.995.214,22</b>	<b>22%</b>	

**FUENTE: Banco Central del Ecuador al 09/FEBRERO/2010**

**Elaborado por: Gabriela Dau, Betty Loayza**

El banano fresco (tipo cavendish valery) es el producto que predomina, representa el 96% del valor total exportado en el año 2009, y registra un incremento del 20% en comparación con el 2008. En segundo lugar está el” tipo plantain” o plátano para cocción representando el 3% , después le sigue la partida 08030019 con el 0,56%, de ahí bocadillo (manzanito, orito) con el 0,16% y por último bananas o plátanos secos representando apenas 0,01% del total de exportaciones de banano.

### EXPORTACIONES ECUATORIANAS, PRINCIPALES PRODUCTOS DE BANANO Y PLATANO, FRESCOS Y SECOS



**Fuente:** BCE / SIM (CORPEI)  
**Elaboración:** CICO – CORPEI

## 1. INSTITUCIONES Y ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO

### ORGANISMOS NACIONALES

- Ministerio de Relaciones Exteriores de Ecuador
- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador A.E.B.E.
- Ministerio de Comercio Exterior
- Ministerio de Agricultura y Ganadería
- Banco Central del Ecuador
- Servicio de Rentas Internas
- Consejo de Comercio Exterior e Inversión, Comexi
- Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA)

- Instituto Ecuatoriano de Investigaciones Agropecuarias (INIAP)
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei)
- Expoecuador

## ORGANISMOS INTERNACIONALES

- Organización Mundial de Comercio, OMC
- Organización de las Naciones Unidas para Agricultura y Alimento, FAO
- Unión Europea (UE)
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA
- The Banana News
- INIBAP

## 2 .PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN ECUADOR

### Unión de Bananeros Ecuatorianos - UBESA



**Dirección:** Av. Las Monjas # 10 y C. J. Arosemena., Guayaquil, Guayas  
**Sitio Web:** <http://www.dole.com>

### Rey Banano del Pacifico REYBANPAC



**Dirección:** Av. C. J. Arosemena Km. 2.5., Guayaquil, Guayas  
**Sitio Web:** <http://www.favoritafruitcompany.com/>

### S.W.T. TRADER



**Dirección:** World Trade Center, Piso 14, Ofic. 604., Guayaquil, Guayas  
**Sitio Web:** <http://www.sunway-online.ru>

### **BANAFRESH S. A.**



**Dirección:** Edificio Torres del Norte, Torre B, 4to. Piso, Oficina 408., Guayaquil, Guayas  
**Contacto:** [info@banafresh.com](mailto:info@banafresh.com)

### **Banana Exchange del Ecuador - ECUAEXBAN**



**Dirección:** World Trader Center, Torre A, Piso 8, Oficina 803., Guayaquil, Guayas  
**Sitio Web:** [www.comextesa.com](http://www.comextesa.com)

### **OBSA, ORO BANANA S. A.**



**Dirección:** 9 de Octubre entre Santa Rosa y Vela., Machala, El Oro  
**Contacto:** [obsa@obsa.com.ec](mailto:obsa@obsa.com.ec)

### **ISBELNI S. A.**



**Dirección:** Vieja Kennedy, calle 1era Oeste #314 y Av. San Jorge, Guayaquil, Guayas.,  
Guayaquil, Guayas

**Contacto:** [info@goldenforcebananas.com](mailto:info@goldenforcebananas.com)

**Sitio Web:** <http://www.goldenforcebananas.com>

### **NELFRANCE EXPORT S. A.**



**Dirección:** Torres del Norte, Torre B, Piso 8, Oficina 801., Guayaquil, Guayas

**Contacto:** [nelfrance@nelfrance.com](mailto:nelfrance@nelfrance.com)

### **Exportadora Machala**



**Dirección:** Cdla. Kennedy Norte Calle 12 d, Mz 2104, Solar 1., Guayaquil, Guayas

**Contacto:** [info@quirola.com](mailto:info@quirola.com)

### **FRUTA RICA**



**Dirección:** Bolívar 1210 entre Santa Rosa y Vela., Machala, El Oro

**Sitio Web:** <http://www.fruta-rica.com>

### **DELINDECSA**



**Dirección:** Cdla. Kennedy Norte Mz 705 Solar 14, atrás del Banco del Pichincha.,  
Guayaquil, Guayas

**Contacto:** [delindecsa@manobandagroup.com](mailto:delindecsa@manobandagroup.com)

### **BRUNDICORPI S. A.**



**Dirección:** Av. Jorge Pérez Concha # 510 y Las Monjas., Guayaquil, Guayas

**Sitio Web:** <http://www.chiquita.com>

### **GALBUSERA S. A.**



**Dirección:** Ciudadela Entreríos. Av. Rio Vines #34 y Av. La Puntilla, 2do piso.,  
Guayaquil, Guayas

**Contacto:** [galbusera\\_sa@hotmail.com](mailto:galbusera_sa@hotmail.com)

### **Asociación de Productores Bananeros "El Guabo"**



**Dirección:** Gran Colombia 2321 y Av. del Ejército., El Guabo, El Oro

**Contacto:** [elguabo@ecua.net.ec](mailto:elguabo@ecua.net.ec)

## YUDAFIN S. A.

---



**Dirección:** Av. Bolívar Madero Vargas # 1312 a pocos metros de Fumisandra vía Puerto Bolívar., Machala, El Oro

**Contacto:** [yudafin@ecua.net.ec](mailto:yudafin@ecua.net.ec)

## JORCORP S. A.

---



**Dirección:** Carchi 809 entre Hurtado y 9 de Octubre., Guayaquil, Guayas

**Contacto:** [superbanana@dusalfruits.com](mailto:superbanana@dusalfruits.com)

## Compañía de Desarrollo Bananero del Ecuador BANDECUA S. A.

---



**Dirección:** Edificio Centrum, 5to Piso, Oficina 1., Guayaquil, Guayas

**Sitio Web:** <http://www.freshdelmonte.com>

## PRINCIPALES COMPETIDORES

En el siguiente cuadro el cual es el más actualizado hasta el 2008 detallaremos los principales países exportadores, donde demostraremos que Ecuador es el principal país exportador, ubicándose en el puesto 1.

Num.	Exportadores	PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES								
		Valor exportada en 2008, en miles de USD	Saldo comercial 2008 en miles de USD	Cantidad exportada en 2008	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2004-2008, %	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2004-2008, %	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2007-2008, %	Participación en las exportaciones mundiales, %
	'Mundo	\$ 8.336.635,00	\$ (3.577.333,00)	19.002.400,00	Toneladas	\$ 439,00	\$ 11,00	\$ 7,00	\$ 13,00	100,00
1	'Ecuador	\$ 1.639.701,00	\$ 1.639.661,00	5.357.533,00	Toneladas	\$ 306,00	\$ 12,00	\$ 4,00	\$ 26,00	19,67
2	'Bélgica	\$ 1.540.799,00	\$ (405.519,00)	1.351.646,00	Toneladas	\$ 1.140,00	\$ 13,00	\$ 10,00	\$ 17,00	18,48
3	'Costa Rica	\$ 711.664,00	\$ 710.642,00	2.070.868,00	Toneladas	\$ 344,00	\$ 9,00	\$ 3,00	\$ 3,00	8,54
4	'Colombia	\$ 654.354,00	\$ 648.901,00	1.798.283,00	Toneladas	\$ 364,00	\$ 10,00	\$ 2,00	\$ 15,00	7,85
5	'Alemania	\$ 531.223,00	\$ (563.825,00)	439.444,00	Toneladas	\$ 1.209,00	\$ 25,00	\$ 18,00	\$ 17,00	6,37
6	'Filipinas	\$ 405.673,00	\$ 405.673,00	2.192.630,00	Toneladas	\$ 185,00	\$ 6,00	\$ 5,00	\$ 1,00	4,87
7	'Camerún	\$ 365.925,00	\$ 365.925,00	379.579,00	Toneladas	\$ 964,00	\$ 8,00	\$ 5,00	\$ 41,00	4,39
8	'Estados Unidos de América	\$ 344.114,00	\$ (1.341.270,00)	774.883,00	Toneladas	\$ 444,00	\$ 13,00	\$ 12,00	\$ 36,00	4,13
9	'Guatemala	\$ 343.876,00	\$ 342.614,00	1.517.114,00	Toneladas	\$ 227,00	\$ 9,00	\$ 51,00	\$ 6,00	4,12
10	'Honduras	\$ 238.816,00	\$ 236.240,00	354.633,00	Toneladas	\$ 673,00	\$ 2,00	\$ (10,00)	\$ 10,00	2,86
11	'Francia	\$ 179.305,00	\$ (315.609,00)	212.045,00	Toneladas	\$ 846,00	\$ 3,00	\$ (2,00)	\$ 41,00	2,15
12	'Países Bajos (Holanda)	\$ 119.420,00	\$ (61.302,00)	121.396,00	Toneladas	\$ 984,00	\$ 42,00	\$ 45,00	\$ 6,00	1,43
13	'Côte d'Ivoire (Costa de Marfil)	\$ 118.207,00	\$ 118.207,00	264.344,00	Toneladas	\$ 447,00	\$ 6,00	\$ 3,00	\$ (7,00)	1,42
14	'Italia	\$ 109.437,00	\$ (452.849,00)	107.443,00	Toneladas	\$ 1.019,00	\$ 1,00	\$ (3,00)	\$ -	1,31
15	'Panamá	\$ 98.873,00	\$ 98.873,00	366.583,00	Toneladas	\$ 270,00	\$ 1,00	\$ 79,00	\$ (12,00)	1,19
16	'Perú	\$ 90.552,00	\$ 90.259,00	95.184,00	Toneladas	\$ 951,00	\$ 41,00	\$ 30,00	\$ 30,00	1,09
17	'República Dominicana	\$ 74.186,00	\$ 72.764,00	167.054,00	Toneladas	\$ 444,00			\$ (1,00)	0,89
18	'Suriname	\$ 50.753,00	\$ 50.753,00	91.727,00	Toneladas	\$ 553,00	\$ 47,00	\$ 41,00	\$ 47,00	0,61
19	'Suecia	\$ 46.280,00	\$ (159.725,00)	32.889,00	Toneladas	\$ 1.407,00	\$ (4,00)	\$ (7,00)	\$ 6,00	0,56
20	'Reino Unido	\$ 45.939,00	\$ (679.696,00)	45.520,00	Toneladas	\$ 1.009,00	\$ 83,00	\$ 82,00	\$ 16,00	0,55
21	'España	\$ 43.557,00	\$ (129.659,00)	42.933,00	Toneladas	\$ 1.015,00	\$ 20,00	\$ 12,00	\$ 28,00	0,52
22	'México	\$ 43.310,00	\$ 43.289,00	88.004,00	Toneladas	\$ 492,00	\$ 15,00	\$ 3,00	\$ 117,00	0,52
23	'Hungría	\$ 36.468,00	\$ (72.106,00)	31.771,00	Toneladas	\$ 1.148,00	\$ 293,00	\$ 271,00	\$ 455,00	0,44

24	'Brasil	\$ 35.658,00	\$ 35.644,00	130.888,00	Toneladas	\$ 272,00	\$ 9,00	\$ (8,00)	\$ (20,00)	0,43
25	'República Checa	\$ 35.329,00	\$ (88.924,00)	31.273,00	Toneladas	\$ 1.130,00	\$ (6,00)	\$ (17,00)	\$ 45,00	0,42

**Fuente: TRADE MAP**

**Elaboración: CICO - CORPEI**

**\*\*Este país es puerto de entrada (y de redistribución) para la mayoría de productos que llegan a Europa, por lo cual no necesariamente indica que es un país exportador.**

Para el período entre los años 2004 y 2008, el producto bananos y plátanos ha experimentado un crecimiento promedio del 12%.y para el periodo 2007-2008 reporto una tasa de crecimiento del 26%.

En general, la tendencia de las exportaciones mundiales es creciente. Existen 123 países que exportan la partida 080300 Bananos y plátanos, frescos o secos. Ecuador es el principal país exportador de este producto, alcanzando en 2008 un valor exportado del 1,639 miles de millones de dólares. Otros exportadores importantes a nivel mundial, y que son nuestros competidores directos, son: Filipinas, Costa Rica y Colombia, quienes acceden a los mercados más importantes como son: EE.UU y la Unión Europea en proporciones diferentes a las de nuestro país.

Ecuador reporta una tasa de crecimiento de su oferta bananera 2004-2008 del 12%, mientras que las tasas de sus principales competidores, Costa Rica y Colombia, son del 9% y 10%, quienes junto con Guatemala ya se encuentran conquistando el mercado estadounidense.

Es importante citar el caso de Filipinas, el cual tiene una tasa de crecimiento de oferta exportadora 2004-2008 del 6%, el cual se ha convertido en el 2do exportador mundial, ya que a partir del 2005 se viene evidenciando un continuo aumento en sus exportaciones y en productividad, pues sólo con 40,000 hectáreas cultivadas producen 105 millones de cajas, frente a Ecuador que con las 200,000 hectáreas que posee, produce cerca de 242 millones de cajas. Nos ha desplazado del mercado de China, por precio y cercanía.

Un hecho preocupante a mencionar es que la productividad de estos países es mayor que la nuestra, la misma que se basa en la relación de estabilidad de los productores con exportadores, mediante la suscripción de contratos a largo plazo.

## ACCESO A MERCADOS

A continuación un breve de análisis de acceso a mercados con el producto que nuestra empresa quiere exportar, Partida: 0803001200 Bananos o plátanos tipo cavendish Valery

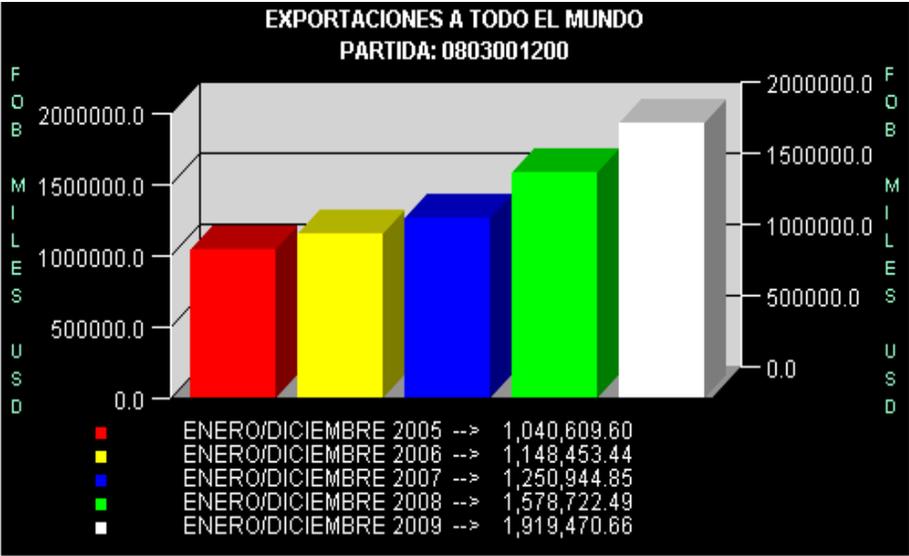
PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES 0803001200 TIPO CAVENDISH VALERY							
PAIS	2005 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2006 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2007 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2008 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2009 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%VARIAC 2009/ 2008	%VARIAC 2009/ 2005
RUSIA	\$ 259.927,12	\$ 265.210,10	\$ 315.759,18	\$ 453.834,30	\$ 470.502,65	3,9	81,01
ESTADOS UNIDOS	\$ 223.194,71	\$ 274.025,89	\$ 243.443,40	\$ 279.409,65	\$ 413.541,83	48,01	85,28
ITALIA	\$ 225.742,31	\$ 256.387,47	\$ 249.868,42	\$ 297.692,94	\$ 356.147,92	19,64	38,18
ALEMANIA	\$ 117.355,00	\$ 118.627,23	\$ 111.508,93	\$ 157.919,67	\$ 195.146,45	23,57	66,29
BELGICA	\$ 41.951,70	\$ 55.906,20	\$ 91.402,21	\$ 120.168,67	\$ 111.793,75	-6,97	166,48
ARGENTINA	\$ 18.205,32	\$ 17.980,82	\$ 30.651,10	\$ 48.577,93	\$ 53.209,05	9,53	192,27
CHILE	\$ 27.518,66	\$ 31.137,94	\$ 31.300,66	\$ 38.597,07	\$ 48.279,89	25,09	75,44
HOLANDA(PAISES BAJOS)	\$ 3.085,93	\$ 4.050,32	\$ 12.704,80	\$ 18.269,85	\$ 39.341,91	115,34	1174,88
JAPON	\$ 24.747,67	\$ 27.102,02	\$ 15.455,62	\$ 16.738,34	\$ 23.924,22	42,93	-3,33
REINO UNIDO	\$ 30,81	\$ 2.264,13	\$ 3.610,91	\$ 1.872,52	\$ 19.851,42	960,14	64331,74
GRECIA	\$ -	\$ 1.478,92	\$ 9.512,52	\$ 14.162,30	\$ 15.628,03	10,35	0
ARABIA SAUDITA	\$ 15.651,83	\$ 12.936,31	\$ 14.739,36	\$ 6.117,09	\$ 12.795,62	109,18	-18,25
NUEVA ZELANDA	\$ 8.379,79	\$ 8.588,71	\$ 7.754,41	\$ 8.527,73	\$ 10.702,43	25,5	27,72
ESPAÑA	\$ 6.669,26	\$ 17.764,75	\$ 15.189,26	\$ 24.441,10	\$ 10.166,83	-58,4	52,44
TURQUIA	\$ 13.710,69	\$ 22.073,48	\$ 28.309,19	\$ 25.871,27	\$ 9.555,26	-63,07	-30,31
PORTUGAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.821,39	\$ 9.429,54	417,71	0
RUMANIA	\$ -	\$ 5.761,18	\$ 204,47	\$ 2.435,28	\$ 7.747,97	218,16	0
POLONIA	\$ -	\$ 1.798,16	\$ -	\$ 1.314,19	\$ 6.900,89	425,11	0
ESLOVENIA	\$ -	\$ 1.612,00	\$ -	\$ 888,79	\$ 6.037,72	579,32	0
UCRANIA	\$ 3.488,64	\$ 3.448,04	\$ 1.527,88	\$ -	\$ 4.102,17	0	17,59
ARGELIA	\$ 1.119,17	\$ -	\$ 2.128,65	\$ 1.855,89	\$ 3.862,05	108,1	245,08
NORUEGA	\$ 310,59	\$ 607,94	\$ 1.090,26	\$ 1.499,35	\$ 3.832,35	155,6	1133,89
BULGARIA	\$ -	\$ -	\$ 2.691,32	\$ 1.505,05	\$ 3.266,14	117,01	0
DINAMARCA	\$ 113,16	\$ 502,05	\$ 832,94	\$ 1.530,00	\$ 2.791,07	82,42	2366,48
SUECIA	\$ -	\$ 337,42	\$ 509,52	\$ 2.004,02	\$ 2.385,35	19,03	0
SIRIA, REP. ARABE DE	\$ 13.761,76	\$ 2.777,70	\$ 1.903,73	\$ -	\$ -	0	-84,93

						2.074,48		
MARRUECOS	\$ 37,94	\$ 551,89	\$ 56,07	\$ 615,67	\$ 1.780,05		189,12	4591,75
URUGUAY	\$ 268,70	\$ 310,70	\$ 675,09	\$ 1.278,45	\$ 1.330,50		4,07	395,16
KAZAJSTAN	\$ -	\$ 537,36	\$ 1.453,82	\$ 2.894,15	\$ 1.217,35		-57,94	0
FRANCIA	\$ 4,82	\$ 5,19	\$ 1.291,03	\$ 1.121,17	\$ 772,03		-31,14	15917,22
COSTA RICA	\$ 47,03	\$ 828,51	\$ 1.501,48	\$ 61,06	\$ 549,02		799,15	1067,38
CANADA	\$ 4,82	\$ 187,91	\$ 112,25	\$ 466,06	\$ 519,87		11,55	10685,68
BAHAMAS, ISLAS	\$ 593,52	\$ 1.049,67	\$ 55,99	\$ 131,04	\$ 454,90		247,15	-23,36
CHINA	\$ 899,46	\$ 9,81	\$ 98,03	\$ 1.587,70	\$ 357,33		-77,49	-60,27
IRAN, R.ISLAMICA DEL	\$ 868,92	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 353,65		0	-59,3
PUERTO RICO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 342,24		0	0
EMIRATOS ARABES UNIDOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 968,09	\$ 322,39		-66,7	0
LIBIA	\$ -	\$ -	\$ 2.136,50	\$ -	\$ 319,18		0	0
IRLANDA (EIRE)	\$ 21,02	\$ 132,93	\$ 205,15	\$ 341,47	\$ 300,40		-12,03	1329,12
GUATEMALA	\$ -	\$ -	\$ 2.624,72	\$ 539,94	\$ 251,09		-53,5	0
JORDANIA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 245,50		0	0
ESTONIA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 217,53		0	0
PERU	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 185,49		0	0
EGIPTO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 127,06		0	0
FINLANDIA	\$ -	\$ -	\$ 10,37	\$ 19,23	\$ 97,95		409,36	0
PANAMA	\$ 150,86	\$ -	\$ 170,17	\$ 10,18	\$ 92,86		812,18	-38,45
QATAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 92,05		0	0
SUDAFRICA, REP. DE	\$ 4,89	\$ 82,40	\$ 27,79	\$ -	\$ 64,62		0	1221,47
COLOMBIA	\$ 10,53	\$ 73,65	\$ -	\$ -	\$ 56,91		0	440,46
COREA (SUR), REPUBLICA DE	\$ -	\$ -	\$ 5,19	\$ 22,24	\$ 30,17		35,66	0
LIBANO	\$ -	\$ -	\$ 191,79	\$ -	\$ 22,52		0	0
ANTILLAS HOLANDESAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 13,50		0	0
BOLIVIA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12,76		0	0
AUSTRALIA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7,13		0	0
BIELORUSIA O BELARUS	\$ -	\$ 144,00	\$ 689,00	\$ 159,00	\$ -		-100	0
GEORGIA	\$ 732,97	\$ -	\$ 5,30	\$ -	\$ -		0	-100
KIRGHIZIA (KIRGUISTAN)	\$ -	\$ -	\$ 42,24	\$ -	\$ -		0	0
UZBEKISTAN	\$ -	\$ 33,60	\$ 200,29	\$ 31,80	\$ -		-100	0
YUGOSLAVIA	\$ -	\$ 11.899,17	\$ 47.293,84	\$ 20.176,98	\$ -		-100	0
CROACIA	\$ -	\$ 227,87	\$ -	\$ -	\$ -		0	0
INDONESIA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 11,48	\$ -		-100	0
HUNGRIA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 54,00	\$ -		-100	0
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>\$ 1.008.609,60</b>	<b>\$ 1.148.453,44</b>	<b>\$ 1.250.944,85</b>	<b>\$ 1.557.544,10</b>	<b>\$ 1.853.153,04</b>		<b>21,58</b>	<b>84,46</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Gabriela Dau; Betty Loayza.

Este es principal subproducto más exportado “Banano fresco tipo ‘Cavendish valery’” que alcanzo un valor exportado en el año 2008 de 1.557 miles de millones de dólares y 1.853 miles de millones de dólares el año 2009.

Los principales destinos de exportación para el caso puntual de Banano fresco tipo ‘Cavendish valery’ son: Rusia, Estados Unidos, Italia y Alemania. En el caso de Rusia y Estados Unidos el crecimiento de la demanda (variación) promedio 2008-2009 es del 3.9% y 48.01%. Para el caso de Italia e Alemania, la demanda también ha aumentado, pues se reporta una variación promedio 2008-2009 del 19.64% y 23.67%, respectivamente.



## BARRERAS ARANCELARIAS

En el siguiente cuadro se detallan los aranceles promedio que los principales importadores del sector bananero imponen al Ecuador para el ingreso de estos productos a sus mercados:

<b>ARANCEL PROMEDIO PARA LAS SUBPARTIDAS DE 080300: Bananas o Plátanos frescos o secos</b>			
<b>Estados Unidos de América</b>	<b>Descripción</b>	<b>Aplicada</b>	<b>Ad - valorem</b>
08030020	Bananas, fresh or died	0,00%	0,00%
08030030	Plantains, fresh	0,00%	0,00%
08030040	Plantains, dried	0%, 1.40%	0%, 1.40%

<b>Unión Europea (Bélgica, Alemania, Reino Unido, Italia, Francia, Suecia, Polonia, Países Bajos (Holanda), España, Austria, Rumania, Grecia, Portugal</b>			
<b>Unión Europea</b>	<b>Descripción</b>	<b>Aplicada</b>	<b>Ad - valorem</b>
0803001100	Plantains, fresh	0%, 16.00%	0%, 16.00%
0803001900	Bananas, fresh (excl. plantains)	263.92\$ Ton. (original reportada 176 EUROS por tonelada)	37.77%
0803009000	Dried bananas, incl, plantains	0%, 16.00%	0%, 16.00%

<b>Federación de Rusia</b>	<b>Descripción</b>	<b>Aplicada</b>	<b>Ad - valorem</b>
0803001100	Bananas, incl. plantains, fresh or dried: fresh: plantains	5.00% or 27.96 \$/Ton. Whichever is the greater	5.00%
0803001100	Bananas, inc. plantains, fresh or dried: fresh: plantains	3.75% or 20.97 \$/Ton. Whichever is the greater	3.75%
0803001900	Bananas, inc. plantains, fresh or dried: fresh: other	5.00% or 27.96 \$/Ton. Whichever is the greater	5.00%
0803001900	Bananas, inc. plantains, fresh or dried: fresh: other	3.75% or 20.97 \$/Ton. Whichever is the greater	3.75%
0803009000	Bananas, inc. plantains, fresh or dried: dried	5.00% or 27.96 \$/Ton. Whichever is the greater	5.00%
0803009000	Bananas, inc. plantains, fresh or dried: dried	3.75% or 20.97 \$/Ton. Whichever is the greater	3.75%

Como se puede observar en el cuadro mostrado, todos los países que pertenecen a la Unión Europea imponen un arancel de 176 euros por tonelada al banano proveniente de Latinoamérica (zona dólar).

La imposición de este arancel se puso en vigencia a partir del 1 de enero del 2006 para el banano proveniente de países latinoamericanos que gozan de la consideración de nación más favorecida (MFN). Dicho régimen incluía además un contingente de importación anual con arancel cero y cuota de 775,000 toneladas de bananos de los países ACP (África, Caribe y Pacífico)

El objetivo de implantar dicho arancel único consistía en suprimir las licencias y cuotas que restringían las importaciones bananeras de la UE, de manera que solamente se limite por el impuesto aduanero. Anterior a la vigencia de este régimen la cuota para países latinoamericanos era de aproximadamente 2,5 millones de toneladas a un arancel de 82 dólares por tonelada.

Este arancel ha sido fuertemente criticado por el Ecuador, que ha interpuesto varias demandas en contra de la Unión Europea ante la OMC (Organización Mundial del Comercio), pues se afirma que es discriminatorio y que busca beneficiar a sus ex colonias. El litigio, que lleva años, se resume en el siguiente cronograma:

□□**1993**: 16 de julio, entró en vigencia la política de la UE que permite el ingreso libre de aranceles a la UE de frutas procedentes de las ex colonias en África y el Caribe.

□□**1996**: 10 de septiembre, la OMC inició el análisis de la denuncia presentada por Estados Unidos, Ecuador, Guatemala, Honduras y México (G-5) contra la política de importación de banano en la UE. Seis meses después la EU apela la decisión.

□□**1998**: 14 de enero, la UE introduce una serie de reglamentos, donde el Ecuador podía ingresar hasta el 46.51% de la cuota de importación de banano que le corresponde junto con México, Honduras y Panamá. Pero esta cuota fue rechazada por el país porque no era compatible con su potencial de exportación. Luego de dos años, Ecuador logró anular la cuota.

□□**2001**: 1 de julio, entró en vigencia el régimen interino de contingentes arancelarios hasta el 31 de diciembre de 2005. Esto se conoció como un sistema de licencias, donde el

comprador debía demostrar que había importado de un cierto origen, y con base en eso podía llevar igual cantidad de banano al destino.

□□**2006:** 1 de enero, se eliminaron las licencias, las cuotas y se estableció un arancel de 176 euros por tonelada para el banano latinoamericano, y una cuota de 775,000 toneladas con cero arancel para el banano proveniente de sus ex colonias.

□□**2008:** 7 de abril, la OMC emitió un dictamen en el que dio, por séptima vez, la razón a Ecuador en su prolongada disputa comercial con la UE por los aranceles que el bloque comunitario aplica al banano latinoamericano.

□□**2009:**

\_ 18 de julio, la UE plantea una reducción progresiva de 60 euros (95.33 dólares) de los 176 euros (263.92 dólares) hasta situarse en 116 euros (184.30 dólares) en 2015. Ecuador la rechazó.

\_ 23 de julio, comienza la cita en Ginebra en donde Ecuador piensa defender su tesis de disminuir los 176 euros por tonelada a 114 euros en el 2017, con desgravación tarifaria en plazos.

El 18 de Noviembre del 2009 los países latinoamericanos y la Unión Europea establecen un acuerdo el cual dictamina que el arancel debe quedar en 148 euros la tonelada del 15 de diciembre del 2009 al 31 de diciembre del 2010; 143 euros el 1 de enero del 2011; 136 euros en 2012; 132 euros en 2013; 127 euros en 2014; 122 euros en 2015; 117 euros en 2016; y 114 euros en 2017.

## **ACUERDOS COMERCIALES**

Entre los acuerdos comerciales firmados por Ecuador con los principales países importadores de productos del sector bananero están:

□□**Preferential tariff for GSP countries:** es el Sistema Generalizado de preferencias SGP que otorga trato preferencial a productos provenientes de países en desarrollo.

□□**Andean Trade Preference Act:** o de Preferencias Andinas, que da Estados Unidos a países que luchan contra el narcotráfico y drogas.

□□ **MFN duties (Applied):** o derechos de Nación más favorecida. La norma de la Nación Más Favorecida (NMF) requiere que un producto producido en un Estado miembro sea tratado de forma no menos favorecida que un producto similar originario de cualquier otro país.

□□ **Preferential tariff for countries beneficiary of the incentive arrangement for sustainable development:** conocido como SGP Plus, que da a países en desarrollo ventajas arancelarias a cambio que implementen 23 convenios internacionales en materia ambiental, laboral, de lucha contra el tráfico de estupefacientes y de derechos humanos. Además deben demostrar que sus economías son "dependientes y vulnerables.

- A continuación se mostrara los Acuerdos Comerciales que Ecuador tiene firmado con los países con los cuales hemos decidido exportar:

#### Estados Unidos

<b>'Estados Unidos de América</b>
MFN duties (Applied)
Andean Trade Preference Act
Preferential tariff for GSP countries

- ***Preferential tariff for GSP countries***

Trade regime description	Rules of origin	Certificates / Forms
Preferential tariff for GSP countries	<a href="#">Link: USTR Preference Programs</a>	No official form is required
	<a href="#">U.S. GSP, Guidebook (June 2009)</a>	<a href="#">Link: Electronic Entry Summary Form</a>
	<a href="#">Filing GSP Claims</a>	<a href="#">Entry Summary Form</a>
	<a href="#">Entry Summary Form, Instructions</a>	
	<a href="#">Entry Summary Form Online, Guidance to ACE</a>	
	<a href="#">Proclamation in Favour of Afghanistan</a>	
	<a href="#">Proclamation in Favour of Algeria</a>	

- ***Andean Trade Preference Act***

Trade regime description	Rules of origin	Certificates / Forms
Andean Trade Preference Act	Code of Federal Regulation: 19CFR10: Subpart C Trade Act of 2002, Division C	No official form is required

Trade regime description	Rules of origin	Certificates / Forms
Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act	Code of Federal Regulation: 19CFR10: Subpart F Annex to Presidential Proclamation, Subchapter XXI: Goods Eligible for Special Tariff Benefits Implementation Instructions for Non-Textile Products Implementation Information for Textile and Apparel Products	CBP Form 449: Certificate of Origin ATPDA Textile Certificate of Origin (Rev. April 1, 2009) Declaration of Compliance for Brassieres

- ***MFN duties (Applied)***

Trade regime description	Rules of origin	Certificates / Forms
MFN duties (Applied)	Not applicable	Not applicable

**Rusia**

'Federación de Rusia
General tariff(MFN)
Preferential tariff for GSP countries

- ***General Tariff (MFN)***

Trade regime description	Rules of origin	Certificates / Forms
General tariff(MFN)	Not applicable	Not applicable

- *Preferential tariff for GSP countries*

Trade regime description	Rules of origin	Certificates / Forms
Preferential tariff for GSP countries	Not available	Certificate of origin <u>Certificate of origin</u>

**Unión Europea**

MFN duties (Applied)
Preferential tariff for countries beneficiary of the incentive arrangement for sustainable development.

- *MFN duties (Applied)*

Trade regime description	Rules of origin	Certificates / Forms
MFN duties (Applied)	Not applicable	Not applicable

- ***Preferential tariff for countries beneficiary of the incentive arrangement for sustainable development***

Trade regime description	Rules of origin	Certificates / Forms
Preferential tariff for countries beneficiary of the incentive arrangement for sustainable developme	Link: EU Export Helpdesk for developing countries	Certificate of origin
	Link: EU explanation on GSP and Rules of Origin	Certificate of origin (EUR.1) and invoice declaration
	EU GSP Regulation 980-2005	Certificate of origin
	EU Regulation 2454-1993 (relevant parts for GSP, 12 MB !)	Certificate of origin (EUR.1) and invoice declaration
	EU GSP Guide Part 1	
	EU GSP Guide Part 2	
	EU GSP Guide Part 3	
	EU GSP Guide Part 4	
	Link: EU Export Helpdesk for developing countries	
	Link: EU explanation on GSP and Rules of Origin	
	EU GSP Regulation 980-2005	
	EU Regulation 2454-1993 (relevant parts for GSP, 12 MB !)	
	Temporary derogation of ROO for certain fisheries products from Cape Verde	
	EU GSP Guide Part 1	
	EU GSP Guide Part 2	
	EU GSP Guide Part 3	
	EU GSP Guide Part 4	

## **PARTICIPACION DE MERCADO**

Según nuestro análisis hemos decidido exportar a estos mercados antes estudiados: Estados Unidos, Rusia y Unión Europea y hemos distribuido la producción de la siguiente manera:

<b>Participación de Mercado</b>	
<b>EEUU</b>	<b>35%</b>
<b>Unión Europea</b>	<b>45%</b>
<b>Rusia</b>	<b>20%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

## MEDIO ORIENTE MERCADO NO SATURADO PARA INGRESAR: FUTURA VISIÓN DE NEGOCIO

Para tener de referencia para en el futuro lograr una negociación con países del Medio Oriente hemos realizado el siguiente estudio:

### EXPORTACIONES AL MEDIO ORIENTE

Partida Arancelaria: 0803001200

N	PAÍSES	TONELADAS (ENERO/DICIEMBRE) AÑO 2008	VALOR FOB (ENERO/DICIEMBRE) AÑO 2008
1	TURQUIA	73294,49	\$ 25.871,27
2	ARABIA SAUDITA	18533,09	\$ 6.117,09
3	EMIRATOS ARABES UNIDOS	3835,8	\$ 968,09
	TOTAL	95663,38	\$ 32.956,45

Fuente: Ecuador exporta

Estos son los acuerdos comerciales que Ecuador mantiene actualmente con uno de los países de Medio Oriente: Arabia Saudita

### Arabia Saudita

Arabia Saudita
General tariff

- *General Tariff*

Trade regime description	Rules of origin	Certificates / Forms
General tariff	Not applicable	Not applicable

### BARRERAS NO ARANCELARIAS Y REQUISITOS DE INGRESO

Existen ciertos requisitos que el exportador ecuatoriano debe cumplir al momento de exportar sus productos; acorde a cada país/mercado estos presentan exigencias relacionadas con diversos temas como: sociales, medio ambiente, entre otras.

## Estados Unidos:

- **Aspectos generales:**

***Animal Plant Health Inspection Service***, de conformidad con la regla 7

CFR 319.40-3 (b) y las normas internacionales de WPM (NIMF # 15) requiere que:

\_ Todos los materiales de embalaje de madera sólida (SWPM) que entran en Estados Unidos de todas las áreas excepto en Canadá debe ser tratados de conformidad con las Directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional, y están marcadas con un marca internacional de certificación de tratamiento;

**Detalle:**

\_ ***Requisitos de licencia***, tanto para la entrada de algunas frutas y verduras. Consiste en un formulario que debe ser llenado y enviado electrónicamente a través de fax o correo al Departamento de *Agriculture, Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS)*.

- ***Notificaciones*** pedidas al *Animal Plant Health Inspection Service* y a *Food and Drug Administration (FDA)*.

- **Otros documentos son:**

***Factura Comercial***, responsabilidad del exportador (documento universal pedido por Aduana de Estados Unidos).

\_ Al menos un original debe ser presentada, sin embargo, más copias sean necesarias en función de las necesidades del importador, banco, u otra parte interesada;

\_ Todos los documentos deben estar en inglés, los documentos en un idioma distinto del inglés requieren traducción.

***Lista de embalaje***, responsabilidad del exportador (documento universal pedido por Aduana de Estados Unidos).

***Factura proforma***, responsabilidad del exportador (documento universal pedido por Aduana de Estados Unidos).

\_ Una factura pro forma que acompaña a la carga no siempre es obligatoria, pero puede ser solicitada por el importador;

## Unión Europea:

<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Aspectos generales:</b></li></ul>
--

La Unión Europea exige que los embalajes de madera (WPM) y madera procedentes de terceros países, a excepción de Suiza, estarán sujetos a una medida aprobada y mostrar la marca oficial, tal como se especifica en el anexo I y II de la Norma Internacional de la FAO para Medidas Fitosanitarias N ° 15 (NIMF 15 - Directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional). Estas medidas no se aplican a (1) de madera en bruto, de 6 mm de espesor o menos, y (2) artículos de madera producida por la cola, calor y presión, o una combinación de éstos. *Referencia: Directiva del Consejo (CE) n° 2000/29 y sus modificaciones.*

- **Detalle:**

\_ **Certificado de importación** es requerido. Control realizado por la Aduana del país importador. Este producto está sujeto a una vigilancia comunitaria previa. Para efectos del control del peso neto de los plátanos frescos importados en la Comunidad, las declaraciones de despacho a libre práctica deberán acompañarse con un *certificado de peso* que certifique el peso neto del envío de plátanos frescos en cuestión, por tipo de envase y por origen.

<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Otros documentos son:</b></li></ul>
--

**Factura Comercial**, cuyo responsable es el exportador (certificado universal, toda la Unión Europea).

1. La factura comercial debe incluir una clara descripción de las mercancías;
2. Si el consignatario desea tener esta factura devuelta, se le debe suministrar una copia adicional para la retención en la aduana;
3. Bajo ciertas circunstancias, las Aduanas pueden requerir una copia adicional de la factura comercial;
4. Copias de fax de la factura comercial son normalmente aceptadas;
5. La factura comercial que se pueden presentar en cualquier lengua de la UE, sin embargo, algunos Estados miembros de la UE podrá exigir una traducción a la lengua oficial del país.

**Lista de embalaje**, cuyo responsable es el exportador (certificado universal, toda la Unión Europea).

1. Una lista de empaque puede ser necesario si los detalles de los contenidos de los paquetes individuales no están claramente demostrados en la factura comercial;

2. Copias de fax de la lista son normalmente aceptadas;

3. La lista de embalaje podrán presentarse en cualquier lengua de la UE sin embargo, algunos Estados miembros de la UE podrá exigir una traducción a la lengua oficial del país.

**Certificado Fitosanitario**, cuyo responsable es el exportador (documento nacional).

1. El certificado fitosanitario es sólo necesario para el embalaje de madera de coníferas (por ejemplo, paletas, cajones, cajas, etc), originarios de China, utilizado en el transporte de objetos de todo tipo,

2. El certificado debe presentarse en al menos uno de las lenguas oficiales de la UE, preferiblemente en una de las lenguas oficiales del Estado miembro de destino;

3. Debe ser llenado en su totalidad ya sea en letras mayúsculas o totalmente a máquina,

4. El nombre botánico de las plantas se deberá indicar en latín,

5. Las alteraciones o tachaduras no certificadas invalidarán el certificado;

6. Todas las copias de este certificado sólo se expedirá con la indicación «copia» o «duplicado» impresa o estampada al respecto;

7. Además de exigir un certificado fitosanitario, de coníferas embalaje de madera debe ser tratada y marcada;

8. La madera de embalaje pueden ser: (a) tratados o secado en horno a una temperatura mínima de 56 grados centígrados durante al menos 30 minutos, (b) la presión (impregnado) tratados con un químicas, o (c) fumigado con un producto químico.

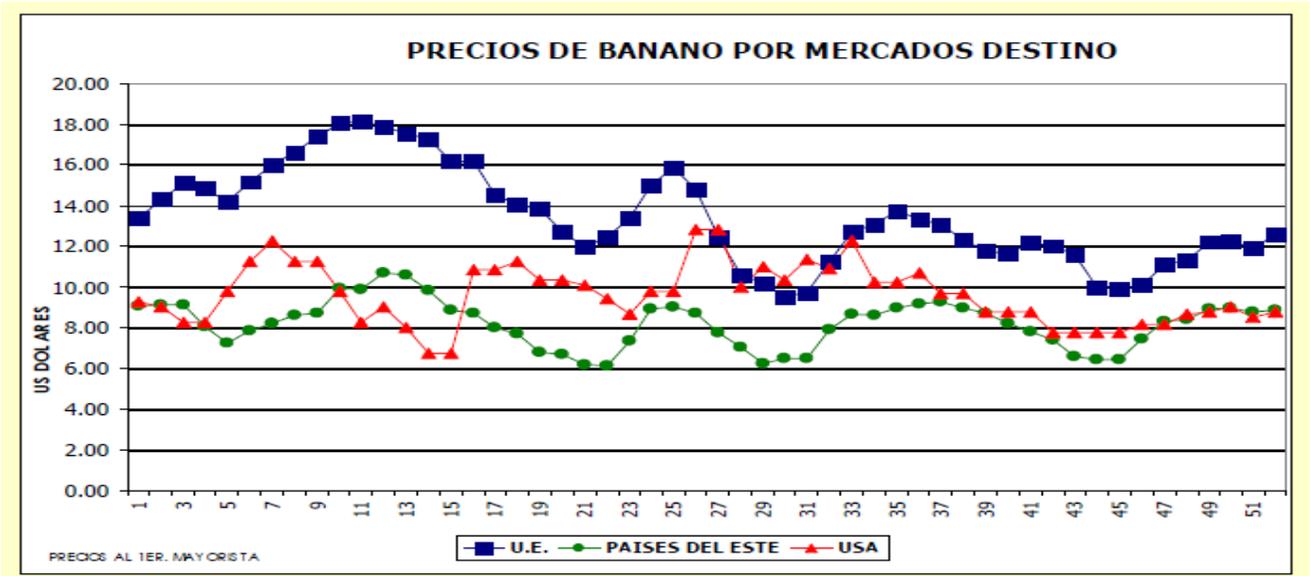
**Documento Único Administrativo (DUA)**, responsabilidad del importador (documento nacional).

**Declaración del valor de la carga**, responsabilidad del exportador (documento nacional).

1. La valoración de declaración facilite información sobre la valoración de las mercancías importadas en un único envío de derechos de aduana de importación y IVA. Este formulario debe acompañar cada declaración de importación (DUA), para productos sujetos a derechos de aduana ad valorem, si el valor total del envío sea superior a 10.000 euros y es de carácter comercial;

2. Una declaración de valoración no es necesario si el valor en aduana se basa en SPVs o SIVs, los productos son frescos de frutas o verduras, o el importador ha registrado una declaración general de valoración (GVS);
3. La valoración de la declaración puede presentarse en cualquier lengua de la UE, sin embargo, algunos Estados miembros de la UE podrá exigir una traducción en el idioma oficial del país.

### ANALISIS DE PRECIO INTERNACIONALES DE EXPORTACION CON NUESTROS MERCADOS POTENCIALES



#### ESTADOS UNIDOS

mínimo	16
máximo	24
promedio	20

#### RUSIA

mínimo	20
máximo	22
promedio	21

#### UNION EUROPEA

mínimo	27
máximo	25
promedio	26

## CAPITULO V

### ANALISIS FINANCIERO

A continuación detallaremos detallaremos una descripción sobre las fincas que tenemos:

<b>FINCAS:</b>	Las Playas, El Tesoro, Sitio Nuevo.
<b>DIRECCIÓN:</b>	Naranjal - Cantón de la Provincia del Guayas.
<b>TELÉFONOS:</b>	2-2692021 091107730

### PRODUCCIÓN ANUAL DE CAJAS Y RACIMOS POR FINCAS

Periodo del 20 al 26 de diciembre de 2009

Finca #1	15	14	13	12	11	10	RACIMOS	CAJAS
Corte Semanal	68	629	310	54	24	-	1.085	1.417
Enfunde	587	863	1.017	1.315	1.513	1.365	-	-
Recobro	495	1348	525	54	24		25.023	20.761
% Recobro	84,33%		51,62%	4,11%	1,59%	-	-	-
<b>SALDO</b>	92	(485)	492	1.261	1.489	-	-	-

Finca #2	15	14	13	12	11	10	RACIMOS	CAJAS
Corte Semanal	24	48	208	1263	93	-	1.636	1.445
Enfunde	2.004	1.988	1.761	2.062	2.126	1.931	-	-
Recobro	1.628	2.206	1.202	1.291	93		101.063	91.129
% Recobro	81,24%		68,26%	62,61%	4,37%	-	-	-
<b>SALDO</b>	376	(218)	559	771	2.033	-	-	-

Finca #3	15	14	13	12	11	10	RACIMOS	CAJAS
Corte Semanal	23	194	1016	76	-	-	1.636	1.445
Enfunde	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	-	-
Recobro	1.227	1.616	1.054	76		-	73.214	77.705
% Recobro	87,64%		75,29%	5,43%		-	-	-
<b>SALDO</b>	173	(216)	346	1.324	1.400	-	-	-

<b>PRODUCCIÓN TOTAL</b>	199.300	189.595
-------------------------	---------	---------

Lote	Hectáreas
Finca #1	48
Finca #2	38
Finca #3	20
<b>Total</b>	<b>106</b>

a. **ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO.**

El proyecto comprende 86 hectáreas de Banano Filipino con 20 hectáreas de la variedad meristemática Willians, contemplado en las inversiones realizadas.

i. **POLÍTICA DE COBROS, PAGOS Y EXISTENCIAS.**

POLÍTICA COBROS, PAGOS Y EXISTENCIAS	DÍAS
Factor Caja	20
Crédito a clientes (locales)	10
Crédito de proveedores	15
Inventario de productos terminados	2
Inventario de materias primas	15
Inventario de materiales indirectos	8

ii. **DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

CALCULO DE DEPRECIACIONES			
	DEPRECIAC.	DEPRECIAC.	DEPREC.
ACTIVOS	AÑOS	%	USD
Sistema de Riego (3 Bombas)	10	10.00%	\$ 900,00
Bomba de Drenaje (1)	10	10.00%	\$ 300,00
Equipos de Computación (2)	3	33.33%	\$ 933,33
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.133,33</b>

iii. **PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y VENTAS.**

VENTAS DEL PROYECTO	Banano Willians	Banano Filipino
% ventas en el mercado local	19%	81%
% ventas en el mercado externo	0.0%	0.0%

La hacienda Libanesa, actualmente mantiene operativa aproximadamente 106 hectáreas al cultivo de Banano, lo que se busca con este proyecto comercializar al mercado externo específicamente a Estados Unidos, mediante la utilización de meristemas de lata producción, como lo es la variedad William y también el tipo Filipino, por lo que se podrá apreciar que para mayor comprensión de análisis de la producción se han separado los rendimiento de ambas variedades, de esta manera se puede establecer claramente sus respectivas producciones.

Cabe resaltar que la variedad meristemática William con 20 hectáreas sembradas, por sus características, posee una producción aproximada de 2.500 cajas/hectárea/ años.

De igual forma, se establece que las 86 hectáreas restantes mantienen una producción promedio de aproximadamente 2.000 cajas/hectárea/ años.

**iv. COSTOS DE MATERIAS PRIMAS, MATERIALES INDIRECTOS, SUMINISTROS Y SERVICIOS, MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA.**

<b>MATERIALES DIRECTOS</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>C/U</b>
<b>Banano Willians</b>		
Urea	Saco (50) Kilos	21,00
Super fosfato triple	Saco (50) Kilos	45,00
Muriato	Saco (50) Kilos	33,00
Sulfato de magnesio	Saco (50) Kilos	30,00
Sulfato de calcio	Saco (45) Kilos	5,00
Borax	Saco (25) Kilos	31,00
Sulfato de Zinc	Saco(25) Kilos	33,50
New - VT	Frasco (1) Litros	17,50
Sevin 80	Funda (1) Kilos	15,00
Furadan	Saco (25) Kilos	92,00
Glifosato	Frasco (1) Litros	5,50
<b>Banano Willians</b>		
Urea	Saco (50) Kilos	25,00
Super fosfato triple	Saco (50) Kilos	60,00
Muriato	Saco (50) Kilos	45,00
Sulfato de magnesio	Saco (50) Kilos	17,50
Sulfato de calcio	Saco (45) Kilos	5,00
Borax	Saco (25) Kilos	31,00
Sulfato de Zinc	Saco(25) Kilos	33,50
New - VT	Frasco (1) Litros	17,50

Sevin 80	Funda (1) Kilos	15,00
Furadan	Saco (25) Kilos	92,00
Glifosato	Frasco (1) Litros	5,50

COSTOS DIRECTOS	
DETALLE	COSTO
Fumigaciones	0,50
Transporte	0,30
Combustible	0,33
Fertilizantes	0,24
Fundas	0,09
Daipas	0,19
Pañuelos	0,04
Cujes	0,16
Herbicidas	0,17
Cuna, Platos, Balanza	0,08
Bombas	
Rodillos	0,03
Nematicida	0,15
<b>Costo Unitario por Caja</b>	<b>3,47</b>

MANO DE OBRA DIRECTA	
DETALLE	SUELDO
Jornales para Fertilización (\$4 LA HA. 8 ciclos \$32)	\$ 3.392,00
Jornales para Control de plagas y enfermedades	\$ -
Jornales para control de maleza	\$ 6.784,00
Jornales para deshoje y deshoje	\$ 23.744,00
Jornales para resiembra	\$ 6.360,00
Jornaleros para cosecha de la fruta	\$ -
Jornaleros para empaque de fruta	\$ -

MANO DE OBRA INDIRECTA	
DETALLE	SUELDO
Mecánicos	300.00
Jefe de Campo	800.00
Personal de Seguridad	300.00

v. **GASTOS DE ADMINISTRACIÓN, VENTAS (Comisiones %) Y FINANCIEROS.**

Los gastos de administración comprenden los sueldos, servicios básicos, arriendos y suministros de oficinas, a continuación se muestran:

<b>PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>	
<b>D E T A L L E</b>	<b>SUELDO (Mensual)</b>
<b>Gerente General</b>	<b>3,500.00</b>
<b>Gerente Financiero</b>	<b>3,000.00</b>
<b>Contador</b>	<b>200.00</b>
<b>Administrador de Hacienda</b>	<b>2,500.00</b>
<b>Asistente</b>	<b>240.00</b>

<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>COSTO (Mensual)</b>
<b>Energía Eléctrica</b>	<b>1,200.00</b>
<b>Comunicaciones (Teléfono, internet, otros)</b>	<b>200.00</b>
<b>Suministros de oficina</b>	<b>150.00</b>
<b>Gastos Legales</b>	<b>200.00</b>
<b>Otros</b>	<b>2,000.00</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	
<b>Gastos Varios</b>	<b>1,000.00</b>

vi. **RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS.**

<b>RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS</b>		
<b>PERIODO:</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN</b>		
Mano de obra directa	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00
Materiales directos	\$ 106.138,50	\$ 106.138,50
Imprevistos %	\$ 2.922,77	\$ 2.922,77
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 149.061,27</b>	<b>\$ 149.061,27</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN</b>		
Costos que representan desembolso:		
Mano de obra indirecta	\$ 40.280,00	\$ 40.280,00
Materiales indirectos	\$ 211.875,00	\$ 211.875,00
Suministros y servicios	\$ -	\$ -
Mantenimiento y seguros	\$ -	\$ -
Imprevistos %	\$ 5.043,10	\$ 5.043,10

Parcial	\$ 257.198,10	\$ 257.198,10
Costos que no representan desembolso:		
Depreciaciones	\$ 2.133,33	\$ 2.133,33
Amortizaciones	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 259.331,43</b>	<b>\$ 259.331,43</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>		
Gastos que representan desembolso:		
Remuneraciones	\$ 113.280,00	\$ 113.280,00
Energía Eléctrica	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00
Comunicaciones	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Suministros de oficina	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Gastos de representación	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Gastos de constitución	\$ -	\$ -
Tasa registro magap		
Otros	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
Sueldos y Salarios	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00
Imprevistos	\$ 5.877,60	\$ 5.877,60
Parcial	\$ 299.757,60	\$ 299.757,60
Gastos que no representan desembolso:		
Depreciaciones	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 299.757,60</b>	<b>\$ 299.757,60</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		
Gastos que representan desembolso:		
Gastos Varios	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Imprevistos	\$ 240,00	\$ 240,00
Parcial	\$ 12.240,00	\$ 12.240,00
Depreciaciones	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 12.240,00</b>	<b>\$ 12.240,00</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 720.390,30</b>	<b>\$ 720.390,30</b>

- Si nos convertiríamos en exportadores estos serian los adicionales: denominados **COSTOS DE CONSTITUCIÓN**

costos constitución de la exportadora en Año 2010	
búsqueda de marca y nombre comercial/ lema comercial	\$ 24,00
para iniciar registro de marca	\$ 54,00
solicitud de marca	\$ 28,00
otros gastos de registro de marca	\$ 50,00
tasa anual en el MAG como exportador	\$ 100,00
<b>Total</b>	<b>\$ 256,00</b>

**Y desde este momento los siguientes costos y Gastos serian:**

Hemos supuesto un incremento en los costos y gastos del 2% a partir del año 2011 hasta el final 2015

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS						
PERIODO:	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN</b>						
Mano de obra directa	\$ 40.800,00	\$ 41.616,00	\$ 42.448,32	\$ 43.297,29	\$ 44.163,23	\$ 45.046,50
Materiales directos	\$ 106.138,50	\$ 106.138,50	\$ 106.138,50	\$ 106.138,50	\$ 106.138,50	\$ 106.138,50
Imprevistos %	\$ 2.981,23	\$ 3.040,85	\$ 3.101,67	\$ 3.163,70	\$ 3.226,97	\$ 3.291,51
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 149.919,73</b>	<b>\$ 150.795,35</b>	<b>\$ 151.688,49</b>	<b>\$ 152.599,49</b>	<b>\$ 153.528,71</b>	<b>\$ 154.476,51</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN</b>						
Costos que representan desembolso:						
Mano de obra indirecta	\$ 41.085,60	\$ 41.907,31	\$ 42.745,46	\$ 43.600,37	\$ 44.472,37	\$ 45.361,82
Materiales indirectos	\$ 216.112,50	\$ 220.434,75	\$ 224.843,45	\$ 229.340,31	\$ 233.927,12	\$ 238.605,66
Suministros y servicios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento y seguros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imprevistos %	\$ 5.143,96	\$ 5.246,84	\$ 5.351,78	\$ 5.458,81	\$ 5.567,99	\$ 5.679,35
<b>Parcial</b>	<b>\$ 262.342,06</b>	<b>\$ 267.588,90</b>	<b>\$ 272.940,68</b>	<b>\$ 278.399,49</b>	<b>\$ 283.967,48</b>	<b>\$ 289.646,83</b>
Costos que no representan desembolso:						
Depreciaciones	\$ 2.176,00	\$ 2.219,52	\$ 2.263,91	\$ 2.309,18	\$ 2.355,37	\$ 2.402,48
Amortizaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 264.518,06</b>	<b>\$ 269.808,42</b>	<b>\$ 275.204,59</b>	<b>\$ 280.708,68</b>	<b>\$ 286.322,85</b>	<b>\$ 292.049,31</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>						
Gastos que representan desembolso:						
Remuneraciones	\$ 115.545,60	\$ 117.856,51	\$ 120.213,64	\$ 122.617,92	\$ 125.070,27	\$ 127.571,68
Energía Eléctrica	\$ 14.688,00	\$ 14.981,76	\$ 15.281,40	\$ 15.587,02	\$ 15.898,76	\$ 16.216,74
Comunicaciones	\$ 2.448,00	\$ 2.496,96	\$ 2.546,90	\$ 2.597,84	\$ 2.649,79	\$ 2.702,79
Suministros de oficina	\$ 1.836,00	\$ 1.872,72	\$ 1.910,17	\$ 1.948,38	\$ 1.987,35	\$ 2.027,09
Gastos de representación	\$ 2.448,00	\$ 2.496,96	\$ 2.546,90	\$ 2.597,84	\$ 2.649,79	\$ 2.702,79

Gastos de constitución	\$ 256,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Tasa registro magap		\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Otros	\$ 9.792,00	\$ 9.987,84	\$ 10.187,60	\$ 10.391,35	\$ 10.599,18	\$ 10.811,16
Sueldos y Salarios	\$ 153.000,00	\$ 156.060,00	\$ 159.181,20	\$ 162.364,82	\$ 165.612,12	\$ 168.924,36
Imprevistos	\$ 5.995,15	\$ 6.115,06	\$ 6.237,36	\$ 6.362,10	\$ 6.489,35	\$ 6.619,13
Parcial	\$ 306.008,75	\$ 311.967,81	\$ 318.205,16	\$ 324.567,27	\$ 331.056,61	\$ 337.675,74
Gastos que no representan desembolso:						
Depreciaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 306.008,75</b>	<b>\$ 311.967,81</b>	<b>\$ 318.205,16</b>	<b>\$ 324.567,27</b>	<b>\$ 331.056,61</b>	<b>\$ 337.675,74</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>						
Gastos que representan desembolso:						
Gastos Varios	\$ 12.240,00	\$ 12.484,80	\$ 12.734,50	\$ 12.989,19	\$ 13.248,97	\$ 13.513,95
Imprevistos	\$ 244,80	\$ 249,70	\$ 254,69	\$ 259,78	\$ 264,98	\$ 270,28
Parcial	\$ 12.484,80	\$ 12.734,50	\$ 12.989,19	\$ 13.248,97	\$ 13.513,95	\$ 13.784,23
Depreciaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 12.484,80</b>	<b>\$ 12.734,50</b>	<b>\$ 12.989,19</b>	<b>\$ 13.248,97</b>	<b>\$ 13.513,95</b>	<b>\$ 13.784,23</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 732.931,34</b>	<b>\$ 745.306,07</b>	<b>\$ 758.087,42</b>	<b>\$ 771.124,40</b>	<b>\$ 784.422,12</b>	<b>\$ 797.985,79</b>

## vii. FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA PROYECTADO SIN FINANCIAMIENTO								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>								
Recuperación por ventas EEUU	975.213,00	975.213,00	1.380.251,60	1.475.412,03	1.577.190,34	1.686.049,75	1.802.486,06	2.060.249,43
Recuperación por ventas Rusia			828.150,96	885.247,22	946.314,20	1.011.629,85	1.081.491,63	1.236.149,66
Recuperación por ventas UE			2.306.991,96	2.466.045,82	2.636.160,99	2.818.111,72	3.012.726,70	3.443.559,76
Pago a proveedores	127.875,00	127.875,00	127.875,00	127.875,00	127.875,00	127.875,00	127.875,00	127.875,00
MOD e imprevistos	42.922,77	42.922,77	43.781,23	44.656,85	45.549,99	46.460,99	47.390,21	48.870,20
Mano de obra indirecta	40.280,00	40.280,00	41.085,60	41.907,31	42.745,46	43.600,37	44.472,37	40.280,00
Gastos de ventas	12.240,00	12.240,00	12.484,80	12.734,50	12.989,19	13.248,97	13.513,95	12.240,00
Gastos de administración	299.757,60	299.757,60	306.008,75	311.967,81	318.205,16	324.567,27	331.056,61	149.757,60
Costos de fabricación	190.138,50	190.138,50	193.941,27	197.820,10	201.776,50	205.812,03	209.928,27	218.409,37
Parcial	713.213,87	713.213,87	725.176,65	736.961,56	749.141,29	761.564,62	774.236,41	597.432,17
<b>C. FLUJO OPERACIONAL</b>	<b>261.999,13</b>	<b>261.999,13</b>	<b>655.074,95</b>	<b>738.450,47</b>	<b>828.049,05</b>	<b>924.485,13</b>	<b>1.028.249,65</b>	<b>1.462.817,26</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>								
Aportes de capital	0	0	0	0	0	0	0	0
Aporte de capital								
Parcial	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>								
Pago de créditos de C/P		0	0	0	0	0	0	0
Pago de capital	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de cuentas								
Pago PT	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de IR	7.805,41	7.805,41	7.961,52	8.120,75	8.283,16	8.448,83	8.617,80	8.965,96
<b>ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS</b>								

Fomento Agrícola	-	-	-	-	-	-	-	-
Vehículos	-	-	-	-	-	2,35	-	-
Sistema de Riego	12.800,00	12.800,00	13.056,00	13.317,12	13.583,46	13.855,13	14.132,23	14.703,18
Pozo de Explotación de Agua	-	-	-	-	-	-	-	-
Bomba Estacionaria	6.000,00	6.000,00	6.120,00	6.242,40	6.367,25	6.494,59	6.624,48	6.892,11
<b>ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>								
Equipos de Computación	2.500,00	2.500,00	2.550,00	2.601,00	2.653,02	2.706,08	2.760,20	2.871,71
Parcial	21.300,00	29.105,41	29.687,52	30.281,27	30.886,89	31.504,63	32.134,73	33.432,97
F. FLUJO NO OPERACIONAL	7.805,41	7.805,41	7.961,52	8.120,75	8.283,16	8.448,83	8.617,80	8.965,96
G. FLUJO NETO GENERADO	232.893,72	232.893,72	625.387,43	708.169,20	797.162,15	892.980,50	996.114,92	1.429.384,29
H. SALDO INICIAL DE CAJA	232.893,72	232.893,72	625.387,43	625.387,43	797.162,15	797.162,15	797.162,15	797.162,15
I. SALDO FINAL DE CAJA	-	465.787,44	1.091.174,87	1.716.562,31	2.513.724,46	3.310.886,61	4.108.048,76	5.702.373,06

viii. **DETALLE DE LAS PROYECCIONES DE INGRESOS (VENTAS PROYECTADAS).**

La producción la hemos proyectado en un 4% y los precios en un 3% a partir del año 2011 hasta el 2015:

VENTAS DEL PROYECTO								
PRODUCTOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Banano Willians</b>								
Producción	17.761,00	20.761,00	21.591,44	22.023,27	22.463,73	22.913,01	23.371,27	24.315,47
Precios EEUU	5,40	5,40	20,00	20,60	21,22	21,85	22,51	23,88
Precios Rusia			21,00	21,63	22,28	22,95	23,64	25,08
Precios UE			26,00	26,78	27,58	28,41	29,26	31,05
Ventas EEUU			151.140,08	158.787,77	166.822,43	175.263,64	184.131,98	203.237,59
Ventas Rusia			90.684,05	95.272,66	100.093,46	105.158,19	110.479,19	121.942,55
Ventas UE			252.619,85	265.402,41	278.831,77	292.940,66	307.763,46	339.697,11
<b>Total ventas</b>	<b>95.909,40</b>	<b>112.109,40</b>	<b>494.443,98</b>	<b>519.462,84</b>	<b>545.747,66</b>	<b>573.362,49</b>	<b>602.374,63</b>	<b>664.877,24</b>
<b>Banano Valery</b>								
Producción	162.834,00	168.834,00	175.587,36	182.610,85	189.915,29	197.511,90	205.412,38	222.174,03
Precios EEUU	5,40	5,40	20,00	20,60	21,22	21,85	22,51	23,88
Precios Rusia			21,00	21,63	22,28	22,95	23,64	25,08
Precios UE			26,00	26,78	27,58	28,41	29,26	31,05
Ventas EEUU			1.229.111,52	1.316.624,26	1.410.367,91	1.510.786,10	1.618.354,07	1.857.011,84
Ventas Rusia			737.466,91	789.974,56	846.220,74	906.471,66	971.012,44	1.114.207,11
Ventas UE			2.054.372,11	2.200.643,41	2.357.329,22	2.525.171,06	2.704.963,24	3.103.862,65
<b>Total ventas</b>	<b>879.303,60</b>	<b>879.303,60</b>	<b>4.020.950,54</b>	<b>4.307.242,22</b>	<b>4.613.917,87</b>	<b>4.942.428,82</b>	<b>5.294.329,75</b>	<b>6.075.081,60</b>
<b>TOTAL ESTIMADOS</b>	<b>180.595,00</b>	<b>180.595,00</b>	<b>197.178,80</b>	<b>204.634,12</b>	<b>212.379,02</b>	<b>220.424,91</b>	<b>228.783,65</b>	<b>246.489,49</b>

Participación de Mercado	
<b>EEUU</b>	35%
<b>Unión Europea</b>	45%
<b>Rusia</b>	20%
<b>TOTAL</b>	100%

## ix. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos por Ventas EEUU		1.380.251,60	1.475.412,03	1.577.190,34	1.686.049,75	1.802.486,06	1.927.029,95
Ingresos por Ventas Rusia		828.150,96	885.247,22	946.314,20	1.011.629,85	1.081.491,63	1.156.217,97
Ingresos por Ventas Unión Europea		2.306.991,96	2.466.045,82	2.636.160,99	2.818.111,72	3.012.726,70	3.220.892,91
<b>Ventas Netas</b>	975.213,00	4.515.394,52	4.826.705,06	5.159.665,53	5.515.791,31	5.896.704,39	6.304.140,82
<b>Costo de Ventas</b>	626.484,06	626.484,06	626.484,06	626.484,06	626.484,06	626.484,06	626.484,06
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	348.728,95	3.888.910,47	4.200.221,01	4.533.181,47	4.889.307,26	5.270.220,33	5.677.656,77
<b>Gastos de ventas</b>	12.240,00	12.484,80	12.734,50	12.989,19	13.248,97	13.513,95	13.784,23
<b>Gastos administración</b>	299.757,60	306.008,75	311.967,81	318.205,16	324.567,27	331.056,61	337.675,74
<b>UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL</b>	36.731,35	3.570.416,91	3.875.518,71	4.201.987,13	4.551.491,02	4.925.649,77	5.326.196,80
<b>Gastos financieros</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>UTILIDAD (PERDIDA) ANTES PARTICIPACIÓN</b>	36.731,35	3.570.416,91	3.875.518,71	4.201.987,13	4.551.491,02	4.925.649,77	5.326.196,80
<b>Participación utilidades</b>	5.509,70	5.509,70	5.509,70	5.509,70	5.509,70	5.509,70	5.509,70
<b>UTILIDAD (PERDIDA) ANTES IMP.RENTA</b>	31.221,64	3.564.907,21	3.870.009,00	4.196.477,42	4.545.981,32	4.920.140,07	5.320.687,09
<b>Impuesto a la renta</b>	7.805,41	891.226,80	967.502,25	1.049.119,36	1.136.495,33	1.230.035,02	1.330.171,77
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	23.416,23	2.673.680,41	2.902.506,75	3.147.358,07	3.409.485,99	3.690.105,05	3.990.515,32

## x. BALANCE GENERAL.

BALANCE GENERAL HISTÓRICO Y PROYECTADO								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>								
<b>Caja y bancos</b>	232.893,72	465.787,44	1.091.174,87	1.716.562,31	2.513.724,46	3.310.886,61	4.108.048,76	5.702.373,06
<b>Cuentas por cobrar</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Productos terminados</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Productos en proceso</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Materias primas</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Materiales indirectos</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	232.893,72	465.787,44	1.091.174,87	1.716.562,31	2.513.724,46	3.310.886,61	4.108.048,76	5.702.373,06
<b>ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS</b>								
<b>Garruchas, Balanzas</b>				993,58				
<b>Aspersores</b>	955,00	955,00	974,10		1.013,45	1.033,72	1.054,40	1.096,99
<b>Bombas de Fumigar</b>	2.100,00	2.100,00	2.142,00	2.184,84	2.228,54	2.273,11	2.318,57	2.412,24
<b>Generador de Energía</b>	560,00	560,00	571,20	582,62	594,28	606,16	618,29	643,26
<b>Otros Activos Tangibles</b>	400,00	400,00	408,00	416,16	424,48	432,97	441,63	459,47
<b>Sistema de Riego</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Cunas, Calibradores, Aspiradora, Palas</b>	18.800,00	18.800,00	19.176,00	19.559,52	19.950,71	20.349,72	20.756,72	21.595,29
<b>Baterías</b>	306,00	306,00	312,12	318,36	324,73	331,22	337,85	351,50
<b>ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>	600,00	600,00	612,00	624,24	636,72	649,46	662,45	689,21
<b>Equipos de Computación</b>	2.500,00	2.500,00	2.550,00	2.601,00	2.653,02	2.706,08	2.760,20	2.871,71

<b>Subtotal activos fijos</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>(-) depreciaciones</b>		2.133,33				203,39		
	2.133,33		104,22	136,26	171,00		235,43	304,91
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS</b>		366,67						
	366,67		312,45	280,41	245,67	213,28	181,24	111,76
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>		-						
	-	-	-	-	-	-	-	17,89
<b>Amortización acumulada</b>		-						
	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO NETO</b>		-						
	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>OTROS ACTIVOS</b>		-						
	-	-	-	-	-	-	-	50,00
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>								
	256.981,39	489.875,11	1.115.682,74	1.741.522,05	2.539.143,04	3.336.776,26	4.134.419,90	5.729.732,79
<b>PASIVO CORRIENTE</b>								
<b>Porción corriente deuda largo plazo</b>								
	-	-	-	-	-	-	-	37,50
<b>Cuentas y documentos por pagar</b>	40.500,00	75.000,00						
			85.550,00	87.261,00	89.006,22	90.786,34	92.602,07	96.343,19
<b>Gastos acumulados por pagar</b>	25.000,00	55.000,00						
			95.000,00	96.900,00	98.838,00	100.814,76	102.831,06	106.985,43
<b>TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES</b>	65.500,00	130.000,00						
	65.500,00	130.000,00	180.550,00	184.161,00	187.844,22	191.601,10	195.433,13	203.328,62
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>								
	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>								
	65.500,00	130.000,00	180.550,00	184.161,00	187.844,22	191.601,10	195.433,13	203.328,62
<b>PATRIMONIO</b>								
<b>Capital social pagado</b>		350.000,00						
	170.615,16		312.391,17	661.778,38	1.269.571,52	1.801.859,18	2.232.586,75	2.291.893,12
<b>Reserva legal</b>	20.400,00	70.000,00						
			33.470,48	383.134,85	558.611,47	734.090,78	1.033.604,97	1.260.541,21
<b>Utilidad (pérdida) retenida</b>			(2.084.409,32)	(2.390.058,93)		(2.800.260,79)		
	(22.950,00)	(83.541,12)			(2.624.242,24)		(3.017.310,00)	255,31
<b>Utilidad (pérdida) neta</b>		23.416,23				3.409.485,99		
	23.416,23		2.673.680,41	2.902.506,75	3.147.358,07		3.690.105,05	(54.678,04)
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>								
	191.481,39	359.875,11	935.132,74	1.557.361,05	2.351.298,82	3.145.175,16	3.938.986,77	3.498.011,60
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>								
	256.981,39	489.875,11	1.115.682,74	1.741.522,05	2.539.143,04	3.336.776,26	4.134.419,90	5.729.732,79

Denominado también estado de situación financiera. Se trata de un documento que muestra el valor y la naturaleza de los recursos económicos de una empresa, así como los intereses conexos de los acreedores y la participación de los dueños en una fecha determinada.

## CAPITULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### CONCLUSIONES

1. La Industria Bananera Ecuatoriana representa alrededor del 3.84% del PIB total; el 50% del PIB Agrícola y el 20% de las exportaciones privadas.
2. En la actualidad no se puede hablar de la existencia de un monopolio, ni de oligopolio, ya que las principales empresas que controlaban el mercado en los años 1990 han perdido participación al resto de los exportadores, que actualmente alcanza el 56% del total exportado vs. el 26% en 1980.
3. Los principales competidores en el mercado mundial son: Colombia y Costa Rica, que tienen una serie de ventajas, entre ellas: Mayor productividad, estabilidad en la relación entre productores y exportadores, mediante la suscripción de contratos a largo plazo y la poca inherencia política en el sector.
4. La cadena de comercialización de banano es extensa desde el productor al consumidor final, factor que hay que tomar en consideración al juzgar la rentabilidad del sector.
5. En la comercialización de la fruta hay que considerar que los precios están sujetos a las fluctuaciones de la oferta y demanda del mercado internacional, la misma que varía en las dos temporadas (alta y baja). Este factor se debe considerar en la fijación del precio promedio de la caja de banano, ya que los precios no pueden regirse por la exigencia de un Decreto Oficial, sino por las realidades del mercado. Actuar en función de beneficiar tanto al productor como al exportador y no solo a una de las dos partes por el interés político.
6. Existe una falsa percepción de que el sector exportador es injusto en la relación comercial con el productor, por las distorsiones en el precio del banano en el mercado mundial. Se protesta y se califica de abusivo al exportador cuando en el época baja aplica el precio de acuerdo a las realidades de la oferta y demanda; y no se dice nada cuando el exportador paga un precio promedio superior al oficial, conforme ha venido sucediendo en los últimos meses.
7. Finalmente, debemos recordar que la diferencia que hace la diferencia es la actitud. Los ecuatorianos debemos asumir un cambio de actitud positiva y realista que permita enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que estos ofrecen y ejecutar las acciones para lograr los objetivos que benefician al sector, a la industria bananera y a nuestro querido país.
8. El sector bananero es uno de los rubros que proporciona un buen nivel de ingresos a nuestro país después del petróleo por ende muchos agricultores han optado por sembrar esta

fruta. El consumo se ha expandido a nivel internacional y es por eso que hemos hecho un arduo análisis porque nuestro trabajo tiene la finalidad de convertirnos en exportadores de banano (partida arancelaria 0803001200 Valery Cavendish) a nivel mundial a varios países que son los principales importadores de esta fruta como lo son Estados Unidos, Rusia y a la Unión Europea que han sido mercados estables.

9. Así como también se expende la oferta y la demanda, las condiciones del mercado internacional se ha caracterizado por una mayor competencia, han surgido nuevas exigencias por parte de los consumidores ya que se han preocupado más por la salud humana. Es por eso que se han creado políticas proteccionistas de carácter técnico y sanitario en la producción bananera. Estas nuevas realidades exigen por parte de los productores la utilización de paquetes tecnológicos para que incrementen los niveles de productividad y calidad de la fruta.

10. Realizamos un breve análisis de la partida para así identificar quienes son nuestros principales compradores los ya mencionados para luego satisfacer esta demanda. Nosotros le asignamos un porcentaje de participación a cada uno de ellos 45% Unión Europea, 35% Estados Unidos y 20% Rusia. En lo que respecta a precios los compradores pagan como referencia un valor FOB de \$20 por caja en EE.UU, Rusia \$21 por Caja y en la Unión Europea \$26 por Caja.

### **RECOMENDACIONES**

Nosotras queremos realizar varios comentarios para que no desmejore la calidad de nuestra fruta y se expendan como una de las mejores y obtengan una buena calificación a nivel internacional. Por tanto el comercio del banano ecuatoriano exige algunas acciones para mantener nuestro liderazgo como son:

- Mantener la calidad de la fruta destinada a todos los mercados con niveles de precios adecuados para países con niveles de ingresos inestables y baja capacidad de consumo.

- Promocionar el consumo de banano en los países donde se dirige más del 60% de la fruta ecuatoriana.
- Redefinir las estrategias de comercialización para mejorar nuestra posición en los mercados estables.
- Que la seguridad jurídica cambie, en beneficio de los exportadores y productores, para que así el sector bananero de Ecuador logre una mejor producción para así lograr una mejor competitividad, ya que la productividad es menor en relación de nuestros competidores

Adicionalmente también vale la pena considerar que si mejoramos la eficiencia logramos obtener mayor productividad por lo tanto mejora el rendimiento de nuestro negocio. El éxito está en tener una gran producción para así poder aprovechar las oportunidades en las temporadas de precios altos.

Tenemos que diferenciarnos de nuestra competencia como lo es algunos de ellos Costa Rica, Colombia nuestros países vecinos. No es difícil lograrlo quizás necesitemos mayor apoyo del gobierno incentivando al sector productivo con buenas políticas económicas, para que así podamos lograr obtener aquellos resultados que nos planteamos desde el inicio de nuestro proyecto. El hecho de que algunos mercados estén saturados no nos impide seguir en este campo que ha ayudado a la economía ecuatoriana por lo tanto, no nos desincentivemos y busquemos mejores alternativas y estrategias para ingresar a un nuevo mercado.

Nosotros empezamos como productores y nuestra idea va más allá en convertirnos en un exportador que negocie directamente con el importador. Algo que sería bueno tomar en cuenta es preocuparnos también por la sociedad, es decir que exista esa responsabilidad social cuando tengan sus propiedades para el proyecto no afecten a terceros porque los insecticidas, fumigaciones perjudican a la salud de las familias que habitan en casas aledañas a la empacadora hablando netamente sobre el productor bananero.

## BIBLIOGRAFÍA

- <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=44>
- <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=49>
- <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=46>

Diciembre 15/2009, Historia del banano, destinos de la futa, ventaja del Ecuador Autor: publicaciones de AEBE

- [http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/analisisINDUSTRIA\\_COMPLETA\\_SEPT06.pdf](http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/analisisINDUSTRIA_COMPLETA_SEPT06.pdf)

Enero 1/2009, Análisis industria bananera, Autor: Ángel Ledesma

- <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

Diciembre 15/2009, Requisitos para ser exportador, Autor: Aduana del Ecuador

- [http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/exportaciones/exporta1\\_resul.cgi](http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/exportaciones/exporta1_resul.cgi)

Enero 2/2009, Exportaciones de partida 08030012, Autor: Corpei

- <http://www.diarioexpreso.com/ediciones/2009/12/17/econom%C3%ADa/econom%C3%ADa/fin-a-la-guerra-del-banano--todavia-provoca-division/>

Diciembre 20/2009, disminución arancel de la UE, Autor: Diario Expreso

- <http://www.sica.gov.ec/cadenas/banano/docs/propuesta%20regulacion.pdf>

Enero 2/2009, Problema del banano en el Ecuador, Autor: Ramón Espinel

- [http://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx)

Enero 2/2009, principales Competidores, Autor: Trademap

- <http://www.macmap.org/Quick.Search.ROO.Results.C2C.aspx>

Enero 2/2009, acuerdos comerciales Ecuador con Estados Unidos. Autor: Macmap

- <http://www.macmap.org/Quick.Search.ROO.Results.C2C.aspx>

Enero 2/2009, acuerdos comerciales Ecuador con Rusia. Autor: Macmap

- <http://www.macmap.org/Quick.Search.ROO.Results.C2C.aspx>

Enero 2/2009, acuerdos comerciales Ecuador con Unión Europea. Autor: Macmap

- <http://www.e-mypes.com/comercio-exterior/incoterms.php>

Febrero 20/2009, Incoterms, Autor: e-mypes

- <http://www.ams.usda.gov/mnreports/fvwretail.pdf>
- [http://www.ams.usda.gov/mnreports/hx\\_fv010.txt](http://www.ams.usda.gov/mnreports/hx_fv010.txt)

Febrero 26/2009, Precios internacionales en USA, Autor: USDA

- [http://www.mercamadrid.es/merca/mensuales.asp?agno=2010&agno\\_actual=2010&mes\\_actual=2&mercado=MERCADO%20CENTRAL%20DE%20FRUTAS&familia=00&categoria=PRODUCTO&producto=PLATANOS](http://www.mercamadrid.es/merca/mensuales.asp?agno=2010&agno_actual=2010&mes_actual=2&mercado=MERCADO%20CENTRAL%20DE%20FRUTAS&familia=00&categoria=PRODUCTO&producto=PLATANOS)

Febrero 26/2009, Precios internacionales en Unión Europea-España, Autor: mercado Madrid internacional

## **LIBROS:**

Banano: cultivo y Comercialización. Carlos Manuel Rojas López Ministro de Agricultura y Ganadería de Costa Rica. Año 1985

## **FUENTE JURIDICA**

- Reglamento de Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador 95-08-16

- Ley de Sanidad Vegetal y su Reglamento.

- Requisitos y trámites de exportación (Consultas en el Ministerio de Comercio Exterior).

- LEY PARA ESTIMULAR Y CONTROLAR LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DEL BANANO, \*PLATANO (BARRAGANETE) Y OTRAS MUSASEAS AFINES, DESTINADAS A LA EXPORTACION”

- Acuerdo Ministerial No. 100 Ministerio de Agricultura y Ganadería

Acuerdo Ministerial No. 012 Ministerio de Agricultura y Ganadería

- Decreto 309 Ministerio de Agricultura y Ganadería

- REGLAMENTO A LA LEY PARA ESTIMULAR Y CONTROLAR LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION DEL BANANO, PLATANO (BARRAGANETE) Y OTRAS MUSASEAS AFINES, DESTINADAS A LA EXPORTACIÓN

- Acuerdo Interministerial No. 213 Ministerio de Agricultura y Ganadería

- Ley Reformatoria a la ley de Banano - No. 99-48

Algunas de estas fuentes descritas a continuación en la sección Anexos, y las demás en la carpeta Anexos

## ANEXOS

### Acuerdo Interministerial No. 213

#### Considerando:

Que, mediante decreto ejecutivo No.114 publicado registro oficial No. 62 del 9 de Noviembre del 2009, se expide las reformas al reglamento a la ley para estimular y controlar la producción y comercialización del banano.

Que constituye una obligación de los Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca y de Industrias y Productividad, establecer directrices claras que permitan y faciliten la aplicación del Decreto Ejecutivo antes referido.

En uso de las atribuciones legales que les concede la Ley para estimular y controlar la Producción y Comercialización del banano, plátano y otras musáceas afines, destinadas a la exportación y su reglamento, Art. 17 del Estatuto del Régimen Jurídico Administrativo de la Función Ejecutiva y el Art. 154 numeral 1 de la Constitución de la República del Ecuador.

#### Acuerdan:

Expedir el instructivo determinado en el Decreto Ejecutivo No.114 publicado en el Registro Oficial No.62 del 9 de Noviembre del 2009, en los siguientes términos:

**Artículo 1.- Designación de representante de los Productores.-** los productores bananeros que formaran parte de la negociación estará representada de la siguiente manera:

- a) Zona Norte: que comprende a productores de las provincias de Esmeraldas, Cotopaxi y los Ríos tendrán un representante con su suplente.
- b) Zona Centro: que comprende a productores de las provincias de Guayas y Cañar, tendrán 2 representantes principales con sus suplentes.
- c) Zona Sur: que comprende a las provincias de El Oro, Azuay, tendrán 2 representantes principales con sus suplentes.

Para ser representante de los productores bananeros en las Mesas de Negociación (tanto principal como suplente), deberán cumplir con los siguientes requisitos:

1. Que sean productores bananeros, y que posean plantaciones debidamente registradas en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca MAGAP
2. Que haya estado en la actividad bananera por lo menos en los últimos 10 años, y que en dicho tiempo no haya incurrido en violaciones a la normativa bananera (en lo referente a las obligaciones del procurador).
3. Que pertenezca a un gremio de productores bananeros legalmente constituido, y registrados en el MAGAP
4. El candidato o candidatos que presente (n) el mayor número de firmas de respaldo por parte de los productores de las zonas detalladas anteriormente, debidamente registrados en el MAGAP, como mínimo 250 firmas será (n) designado (s) para ocupar la representación de cada zona
5. Las firmas de respaldo de los productores deben contener el número de cédula de ciudadanía y el número de registro de los productores signatarios. En el caso de detectarse firmas que respalden a más de un candidato, serán eliminadas.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca MAGAP, una vez obtenidos los resultados finales, publicará por la prensa dichos resultados; y, designará mediante comunicación a los representantes de los productores elegibles (principales y suplentes) para firmar parte de la Mesa de Negociación.

**Art. 2.- Designación de representante de las Exportadores.-** Los exportadores de banano, que formarán parte de la Mesa de Negociación, estará representada de la siguiente manera:

1. Un representante principal con su suplente de los exportadores que destinen las exportaciones hacia el mercado de la Unión Europea.

2. Un representante principal con su suplente de los exportadores que destinen las exportaciones hacia el mercado de los Estados Unidos de América.
3. Un representante principal con su suplente de los exportadores que destinen las exportaciones hacia el mercado de Rusia,
4. Un representante principal con su suplente de los exportadores que destinen las exportaciones hacia el mercado del cono Sur.
5. Un representante principal con su suplente de los exportadores que destinen las exportaciones hacia otros mercados, distintos a los mercados anteriores.

Para ser representante de los exportadores bananeros en las Mesas de Negociación (tanto principal como suplente), deberán cumplir con los siguientes requisitos:

1. Que sean exportadores bananeros, debidamente registrados en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca MAGAP
2. Que haya estado en la actividad exportadora por lo menos en los últimos 3 años, y que haya exportado ininterrumpidamente durante las últimas 52 semanas del año.
3. Que en los últimos 3 años no haya cambiado su razón social para exportar
4. Que no hayan sido sancionados por haber incurrido en violaciones a la normativa bananera (en lo referente a las obligaciones del exportador)
5. El candidato o candidatos que presente el mayor número de firmas de respaldo por parte de los exportadores de los mercados detallados anteriormente, debidamente registrados en el MAGAP, como mínimo 5 firmas, será designado para ocupar la representación en cada mercado de exportación detallado
6. Las firmas de respaldo de los exportadores a las que se refiere el punto anterior, deben contener el número de RUC y/0 cédula de ciudadanía y el número de registro de los exportadores signatarios. En el caso de detectarse firmas que respalden a más de un candidato, serán eliminadas.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca MAGAP, una vez obtenidos los resultados finales, publicará por la prensa dichos resultados; y, designará mediante comunicación a los representantes de los exportadores elegibles (principales y suplentes) para firmar parte de la Mesa de Negociación.

Los representantes de los exportadores en la Mesa de Negociación durarán en sus funciones 2 años una vez concluido su periodo, se convocará a presentación de candidaturas, pudiendo ser reelegidos los representantes anteriores.

**Art. 5.-Requisitos para registrarse e inscribirse como Exportadores de banano.-**

Exportador es toda persona natural o jurídica, domiciliada en el Ecuador, con sus marcas registradas, legalmente capaz, que produzca y/o compre banano a los productores debidamente calificados como tales en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, para ejercer la actividad de comercialización externa de la fruta, bajo las diferentes modalidades internacionales.

Para registrarse e inscribirse como exportador, deben de cumplirse con los siguientes requisitos, tanto para personas naturales como jurídicas:

**Persona Natural:**

- Solicitud dirigida al señor Subsecretario Regional del Litoral Sur y Galápagos del MAGAP
- Nombres y apellidos completos, dirección domiciliaria, electrónica (si la tuviere), fax, casilla de correo, copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación actualizado
- Registro Único de Contribuyentes RUC actualizado, que señale como actividad económica principal la exportación de frutas.
- Cuenta bancaria abierta en cualquier entidad financiera del país
- Certificado de constar en Lista Blanca en el Servicio de Rentas Internas SRI
- Declaración del pago del impuesto a la renta de los dos últimos años

- Certificado de estar al día en el pago de las obligaciones patronales del IESS
- Marca de la caja a utilizar, debidamente registrada en el IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual) o carta notariada que autorice el uso de la marca, acorde a lo dispuesto en el reglamento
- Referencia bancaria de las instituciones donde mantiene su cuenta
- Caución de conformidad con su proyección de cajas semanal a exportar, multiplicado por el precio mínimo de sustentación, con duración mínima de 30 días y hasta un año, no será necesario rendir caución sobre la fruta proveniente de plantaciones propias, debidamente registradas en el MAGAP.
- Certificación de no adeudar al Estado
- Que firme contratos de compra venta de la fruta con productores y/o comercializadores, debidamente registrados en el MAGAP.

**Persona Jurídica:**

- a) Solicitud dirigida al Señor Subsecretaria Regional del Litoral Sur y Galápagos del MAGAP
- b) Documentación Legal de la compañía: copia de la Escritura de Constitución de la compañía; copias de escrituras de Aumento de capital y Reformas de Estatutos; copia de Certificado de Cumplimiento de Obligaciones actualizado emitido por la Superintendencia de Compañías; copia de los nombramientos actualizados del Representante Legal debidamente inscrito en el Registro Mercantil
- c) Copia del Registro Único de Contribuyente RUC, actualizado que señale como actividad principal la exportación de frutas
- d) Declaraciones del pago del Impuesto a la Renta de los últimos 2 años
- e) Estar en Lista Blanca en el Servicio de Rentas Internas SRI
- f) Certificado de estar al día en las obligaciones patronales en el IESS

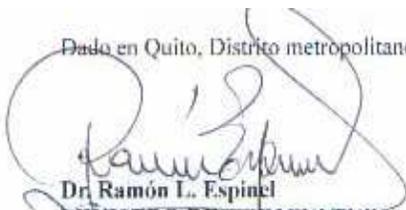
- g) Marca de la caja a utilizar, debidamente registrada en el IEPI (Instituto Ecuatoriana de Propiedad Intelectual), o carta notariada que autorice el uso de la marca, acorde a lo dispuesto en el reglamento
- h) Caución de conformidad con su proyección de cajas semanal a exportar, multiplicado por el precio mínimo de sustentación, con duración mínima de 30 y hasta un año. No será necesario rendir caución sobre la fruta proveniente de plantaciones propias, debidamente registradas en el MAGAP.
- i) Cuenta bancaria abierta en cualquier entidad financiera del país
- j) Certificación de no adeudar al Estado
- k) Que firme contrato de compra venta de la fruta con productores y/o comercializadores, debidamente registrado en el MAGAP.

**Disposición Transitoria.-** Por esta única ocasión y hasta la implementación de este Acuerdo Ministerial se mantendrá el precio de sustentación fijado y vigente, hasta que la Mesa de Negociación determine uno nuevo. La Mesa de Negociación que debería reunirse en la tercera semana de Diciembre del 2009, se la convocará una semana después de estar conformada y se encuentren sus representantes designados por el Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

De la ejecución del presente Acuerdo Interministerial, encárguese al Subsecretario Litoral Sur y Galápagos del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Este Acuerdo Interministerial entrará en vigencia desde la fecha de suscripción, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en Quito, Distrito metropolitano a: 03 DIC. 2009

  
Dr. Ramón L. Espinel  
MINISTRO DE AGRICULTURA,  
GANADERÍA, ACUACULTURA  
Y PESCA

  
E.c. Andrés Robalino  
MINISTRO DE INDUSTRIAS Y  
PRODUCTIVIDAD (E)

## **Ley Reformatoria a la ley de Banano - No. 99-48**

Este reglamento consiste en estimular y controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (barraganete) destinadas a la exportación. Dentro de estas normas podemos destacar lo más importante que un exportador debe tener conocimiento para iniciar a comercializar la fruta teniendo como base en un marco legal.

**De los Precios Mínimos de Sustentación y los Precios FOB referenciales.** El precio mínimo de sustentación a pagarse al productor bananero es la suma de los costos promedios de producción mas una utilidad razonable. Estos precios están conformados por todos los costos fijos, variables y administrativos para la producción de una caja de exportación.

El análisis y la fijación de precios serán calculados sobre las libras, contenida en la caja de dólares de los Estados Unidos de América. Los tipos de cajas (orito, morado, etc) serán autorizados por el Ministerio de Agricultura de acuerdo a la demanda de los mercados.

Los encargados de monitorear el comportamiento de los precios con el fin de que pueda mantenerse y fijarse actualizado el precio mínimo de sustentación en el Ecuador (FOB) están a cargo del Ministerio de Agricultura y Ganadería y de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.

El precio mínimo referencial es el valor que el exportador declara al Banco Central por cada caja de banano destinada a la exportación, es el resultado del precio mínimo que recibe el productor más los gastos que incurre el exportador hasta que la caja esté lista para pasar a bordo de la nave.

**De la producción y comercialización.** El exportador deberá emitir y entregar al productor una carta de corte y el membrete de su empresa en la que deberá constar el nombre del productor, del precio, la fecha del embarque, la cantidad, tipo y marca de las cajas a embarcarse, el nombre de la nave y las especificaciones de la calidad de la fruta sujeta a la transacción.

Los exportadores realizan la exportación a través de los puertos de Guayaquil, Esmeraldas, Manabí y el Oro y entregaran a la Subsecretaria Regional del Litoral Sur y Galápagos la

declaración definitiva de embarque a las 72 horas producido el mismo. Adicionalmente los comercializadores utilizarán en las cajas destinadas a la exportación la marca registrada de su exclusividad, aquella que está autorizada por el propietario de la marca por el año de calendario vigente.

**Calidad de la Fruta.** Es responsable tanto el productor como el exportador deberá verificar en la planta empacadora el cumplimiento de las especificaciones de calidad indicadas en la carta de corte.

**Liquidación.** El exportador liquidará el valor de las cajas entregadas al precio oficial vigente a la fecha del embarque y pagará el valor correspondiente al productor durante los ocho días subsiguientes de realizado el embarque.

Para efectos de pago al productor el exportador está obligado a entregar una liquidación en papel membretado con número de RUC, número de registro de exportador y con numeración del productor, dejando constancia el número de cajas embarcadas, el precio al que se está liquidando y el total a pagarse.

El productor que no reciba o no esté de acuerdo con la liquidación podrá reclamar de este particular al Subsecretario del Ministerio de Agricultura y Ganadería correspondiente. Este funcionario se encargará de realizar la revisión de documentos que reposan en las oficinas del exportador quien está obligado a prestar las facilidades y los documentos que exigiere la autoridad. El productor podrá ejercer este derecho únicamente hasta los 30 días calendario subsiguiente al embarque. Caso contrario en que el exportador se opusiese se tendrá como violatoria de la Ley para la aplicación de las sanciones determinadas en ella, quedando facultado el productor para hacer cobro al reclamo, de la caución rendida por el exportador.

**Sanciones al exportador.** Si fuere el caso de comprobarse la falta de cumplimiento del exportador que haya pagado un valor inferior a los precios de sustentación fijados, independientemente de las sanciones estipuladas en la Ley, deberá reliquidar los valores no recibidos por el productor dentro del plazo de ocho días subsiguientes al establecimiento del ilícito cometido, caso contrario se ejecutará la garantía que respalda dicho embarque.

Si el productor hubiere recibido una carta de corte del exportador y este última no ha sido calificada como exportadora de banano podrá hacer una denuncia por escrito al subsecretario correspondiente, acompañado de los justificativos pertinentes.

La Subsecretaria luego del respectivo análisis de los documentos y comprobación de la denuncia, lo remitirá al Ministro Fiscal de la Provincia para el trámite de Ley.

**Contrato entre productores y exportadores.** Se respetaran los contratos a mediano y largo plazo pactados entre productores y exportadores que no estén debajo del precio mínimo de sustentación promedio de los últimos doce meses previos a la fecha de suscripción del respectivo contrato.

Se entiende por contratos a mediano plazo hasta un año y a largo plazo, aquellos que tienen una duración superior a un año. Las cláusulas que libre y voluntariamente pacten las partes en este tipo de contratos y siempre que no contravengan las normas establecidas, prevalecerán durante su vigencia frente a cualquier otro tipo de disposición legal de la fruta, relacionada con este negocio y que pudiera afectar la estabilidad de los precios pactados.

La caución para asegurar el precio mínimo de sustentación que el exportador y/o intermediario está obligado a pagar al productor, sea que se trate de una compra puntual o de contrato o contratos a mediano o largo plazo, en el caso en que consista en una póliza de seguros o de una garantía bancaria, deberá ser incondicional, irrevocable y de cobro inmediato, emitida por una Institución calificada para tal fin. Se aceptará como alternativa de caución un cheque certificado. Los respectivos documentos, al igual que las garantías de cumplimiento de los contratos a largo plazo permanecerán en custodia del Departamento Financiero de la Dirección Provincial Agropecuaria del Guayas. Dichas garantías podrán ser emitidas a nombre del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

**De los Recursos Prevenientes, De las Sanciones y su Destino.** Los fondos recaudados de las sanciones pecuniarias que se impongan por las violaciones e incumplimientos determinados en la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras Musáceas afines destinadas a la Exportación y en la Ley Reformativa No. 99-48, se depositará en una cuenta corriente, que para el efecto se

abrirá en el Banco Nacional de Fomento de la sede de la Subsecretaría correspondiente y se negociará operaciones de inversiones con dicho Banco.

**Dentro de los términos “Desarrollo de la Industria Bananera”.** Entiéndase los procesos siguientes:

Se autoriza al Subsecretario Regional del Litoral Sur y Galápagos, para que recaude el valor de US \$ 10,00 por cada inscripción y/o revalidación de plantaciones bananeras, que no estén sujetas a sanción. Estos valores deberán ser depositados directamente por los productores en la cuenta mencionada.

Las plantaciones bananeras a inscribirse que excedan de treinta (30) hectáreas en su área total, pagarán la respectiva multa por cada hectárea en exceso, en función a la edad de la plantación y el tipo de multa que estuviere vigente a la fecha de realizada la siembra.

Quienes tengan plantaciones bananeras ya inscritas con superficies mayores a treinta (30) hectáreas y que exista pendiente hectareaje para registrar, ya sea que formen un solo cuerpo con la superficie inscrita o superficies separadas, deberá aplicarse las sanciones que correspondan a la edad del cultivo.

*\* El Ministerio de Agricultura y Ganadería podrá aceptar de los productores sancionados por las hectáreas sembradas en exceso, arreglos de pago para el cumplimiento de sus obligaciones, siempre que cuenten con el aval de una Institución Financiera.”*

La utilización de la totalidad de los recursos recaudados así como de la rentabilidad de las inversiones aplicadas bajo la responsabilidad del Subsecretario correspondiente.

Previamente a conceder la autorización para cada embarque, exigirá al interesado que le presente el documento que contenga la calificación para ejercer la actividad de comercialización de banano y otras musáceas, otorgado por el Subsecretario respectivo. La Autoridad Portuaria correspondiente verificará.

## **DISPOSICIONES GENERALES**

Art. 25.- Queda prohibido realizar nuevas siembras de banano. Su transgresión dará motivo a la aplicación de la sanción contemplada en la Ley Reformatoria a la Ley para Estimular y

Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras Musáceas. A fines destinados a la Exportación, para lo cual el Subsecretario correspondiente dictará la Resolución sancionando al infractor.

Art. 26.- \* Las plantaciones cuyas siembras datan con fecha anterior a Agosto de 1997, serán sancionadas con U.S. 100 por hectárea sembrada. Las plantaciones sembradas desde agosto de 1997 hasta diciembre de 1999, serán sancionadas con ciento cincuenta (150) salarios mínimos vitales generales por hectárea, tal como

Las plantaciones de banano calificadas como orgánicas, sembradas hasta la fecha de expedición del presente Reglamento, serán inscritas con la superficie sembrada hasta la fecha y no serán motivo de sanción alguna.