



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y  
EMPRESARIALES**

“Análisis del proceso de producción y comercialización del banano: Caso Agrícola María del Carmen”

Estudio de caso que se presenta como opción al título de:  
Ingeniero en Administración de empresas con énfasis en  
Negocios Internacionales.

Autor:

Leandra Samantha Conrado Erazo

Tutor:

Mgs. Mónica Larrea.

Samborondón, 2017

## **AGRADECIMIENTOS**

A la Universidad ECOTEC por haberme permitido formarme profesionalmente en ella. A todos mis maestros que compartieron sus conocimientos conmigo a lo largo de mi carrera.

De manera especial agradezco a la Mgs. Mónica Larrea, asesora de mi caso de estudio, por confiar en mí y por brindarme todo su apoyo. A su vez por la paciencia, ha llegado a convertirse en alguien especial para mí.

Samantha.

## **DEDICATORIAS**

A Dios.

A mis padres, Mirian y Carlos que son mi motor, mi mayor inspiración para superarme. Gracias por estar allí siempre, a pesar de la distancia, son los mejores.

A mis abuelitos, María Esther y Vicente, por todo ya que siempre han estado para mí en todo momento, que al igual que mis papás me ayudaron en todo y siempre confiaron en mí.

A mi hermano, familiares, a mis amigos y amigas que se han convertido en familia Solange, Andrea, Ivonne.

Samantha.

## **Resumen**

La producción del banano es un importante aporte a la economía nacional, ya que por años consecutivos se ha logrado posicionar como una de las principales actividades y productos más exportados, generando ingresos al estado y brindando muchas plazas de trabajo que han beneficiado a más de uno en Ecuador.

La comercialización del mismo se lo puede hacer directa e indirectamente, pero en nuestro país la mayor parte de los productores lo hacen mediante intermediarios, es decir venden la producción de banano a una exportadora mediante un contrato en donde se estipula las condiciones para la exportación en cuestión de calidad, los requerimientos del comprador en el exterior, la marca y el precio.

Aunque en muchos casos los productores no reciben de la venta del banano el valor justo, ya que el contrato estipula un precio pero al momento de la liquidación pagan a otro por la inestabilidad del mercado bananero.

El presente estudio se lo realizó con la finalidad de analizar el proceso de producción y comercialización de la Agrícola María del Carmen. Para lo cual se recurrió a la entrevista para el estudio de las variables y para la obtención de información de la agrícola bananera.

El estudio es de gran utilidad para la Agrícola María del Carmen, ya que se plantean mecanismos para optimizar sus ingresos en la producción y comercialización del banano.

## **Abstract**

Banana production is an important contribution to the national economy, since for consecutive years it has been positioned as one of the main activities and as one of the most exported products, generating income to the state and providing many jobs that have benefited more than one in Ecuador.

The commercialization of the same can be done directly and indirectly, but in our country most of the producers do it through intermediaries, that is to say, they sell the banana production to an exporter through a contract that stipulates the conditions for the export in Question of quality, the buyer's requirements abroad, the brand and the price.

Although in many cases producers do not receive fair value from the sale of bananas, since the contract stipulates a price but at the time of settlement they pay another because of the instability of the banana market.

The present study was carried out with the purpose of analyzing the production and commercialization process of the Agrícola María del Carmen. For this we used the interview for the study of variables and for obtaining information from the banana agriculture.

The study is very useful for Agrícola María del Carmen, as mechanisms are proposed to optimize their income in the production and marketing of bananas.

# Índice

1.	Introducción.....	1
1.1	Planteamiento del problema.....	2
1.2	Objetivos .....	4
1.2.1	Objetivo general .....	4
1.2.2	Objetivos específicos .....	4
1.3	Justificación y/o fundamentación teórica.....	5
CAPÍTULO I .....		6
2.	Marco Teórico .....	6
2.1	Comercialización Internacional .....	6
2.2	Fases de negociación internacional.....	7
2.3	Métodos de comercialización.....	8
2.3.1	Método directo de exportación.....	8
2.3.2	Métodos indirectos de la exportación.....	9
2.4	Canales de distribución.....	10
2.4.1	Canal cortó clásico .....	10
2.4.2	Canal cortó integrado .....	10
2.4.3	Canal cortó especializado.....	10
2.4.4	Canal ultra corto.....	10
2.4.5	Canal tradicional largo: .....	11
2.4.6	Canales largos especializados.....	11
2.5	Fases de embarque.....	11
CAPÍTULO II .....		12
3.	Marco metodológico .....	12
3.1	Aspectos generales de la investigación.....	12
3.2	Tipos de Investigación .....	12
3.3	Enfoque de la investigación .....	12
3.4	Técnica de investigación .....	13
3.5	Metodos de investigacion .....	13
3.6	Variables de la investigacion.....	14
3.7	Variables .....	14
3.8	Indicadores de variables .....	15
4.	Diagnóstico.....	17

4.1	Antecedentes .....	17
4.2	Información General.....	17
4.3	Información geográfica.....	17
4.4	Estructura organizacional .....	18
4.5	Proceso de producción de banano de la Agrícola María del Carmen .....	19
4.6	Labores culturales en campo durante la cosecha y funciones:.....	21
4.7	Labores durante la preparación del banano para comercialización .....	21
4.8	Proceso y comercialización .....	22
4.9	Proceso de comercialización del banano en la Agrícola María del Carmen. ...	24
CAPITULO III .....		26
5.	Análisis e interpretación de los resultados .....	26
5.1	Análisis de la entrevista: .....	26
5.2	Propuesta.....	30
5.2.1	Objetivo de la propuesta: .....	30
5.2.2	Proceso de exportación de banano.....	32
6.	Conclusiones.....	41
7.	Recomendaciones.....	42
8.	Bibliografía.....	43

## Índice de tablas

Tabla Nº 1 Precio oficial del banano 2014 - 2017.....	3
Tabla Nº 2 Empresas exportadoras.....	3
Tabla Nº 3 de variables .....	16
Tabla Nº 4 Información general:.....	17
Tabla Nº 5 Detalle de fincas .....	18
Tabla Nº 6 Organigrama de la Agrícola.....	19
Tabla Nº 7 Estimación de pérdidas de cajas: .....	23
Tabla Nº 8 Parámetros de la fruta Premium. ....	23
Tabla Nº 9 Producciones de banano por fincas.....	24
Tabla Nº 10 Producción de cajas de banano y precios. ....	28
Tabla Nº 11 Tarifas para transportistas de viajes por zonas:.....	29
Tabla Nº 12 Nueva estructura organizativa de la empresa. ....	31
Tabla Nº 13 Certificaciones por país. ....	39

Ilustración 1 Certificación Fitosanitaria del Protocolo de Cochinilla. ....	47
---	----





## **1. Introducción**

Ecuador, históricamente ha sido un país exportador de petróleo y desde varias décadas la comercialización de productos no tradicionales ha permitido mantener un ingreso permanente de divisas al país.

Entre los productos que se ha buscado el perfeccionamiento de cada cultivo o plantación está el banano que por muchos años desplazó otro tipo de productos agrícolas de exportación y a cuyo cultivo muchos hacendados destinaron sus tierras con la finalidad de exportar la preciada fruta al mercado internacional.

El banano dotado de propiedades esenciales para la salud como potasio, calcio, vitaminas, entre otras. Es una fruta ideal para niños y deportistas por su valor nutricional. Siendo un campo bastante atractivo ya que el 30% de la oferta mundial provienen de nuestro país, lo cual significa que somos uno de los países que más exportamos banano. (Pro Ecuador, s.f)

En Ecuador los pequeños y medianos productores exportan banano a través de empresas comercializadoras transnacionales, en el mercado podemos encontrar grandes firmas como REYBANPAC, DOLE, TUISFRUIT, SABROSTAR, ESTÁNDAR FRUIT, DEL MONTE, CHIQUITA, entre otras, de las cuales se depende para situar la fruta en otros países, y es por ello que las grandes exportadoras someten y explotan a los pequeños y medianos productores, ya que no siempre cumplen con el contrato firmado. (Sanchez, 2001) Esto afecta a los pequeños empresarios y en este caso particular a la agrícola María del Carmen que debe entregar su fruta a los precios establecidos por las exportadoras.

En un boletín oficial emitido el año pasado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca- MAGAP, se dio a conocer el nuevo precio de la caja de banano. La información fue dada a conocer por el ministro Javier Ponce, quien señaló que la caja de la fruta de 41.5 libras tendrá un costo de 6

dólares, mientras que la de 43 libras 6.22, lo que significa un incremento del 9%, con respecto al precio anterior. (MAGAP, 2016)

Por lo cual la presente de investigación tiene como finalidad realizar un análisis de los procesos de producción y comercialización de la Agrícola bananera María del Carmen.

## **1.1 Planteamiento del problema**

Ecuador es uno de los mayores exportadores de banano a nivel mundial, por ser uno de los productos de primera necesidad más importantes en el país, según un informe de la FAO “es una de las pocas actividades que proporciona a las unidades familiares ingresos regulares durante todo el año”. (FAO, 2004)

Cada año los pequeños y medianos productores tienen que firmar o renovar un contrato con una exportadora para poder vender su fruta en el exterior, el precio fijado dependerá del gobierno y de la negociación, caso contrario la entidad encargada sancionará y se suspenderá el registro. Tal como el reglamento de la Ley del Banano (Art. 15, 2011) lo menciona: “Toda persona natural o jurídica autorizada y registrada para ejercer la actividad de producción, comercialización y exportación de banano, que no cumpliera con las especificaciones técnicas, se suspenderá el registro: por comercializar fruta sin contrato, por no haber pagado a los productores y/o comercializadores el valor de la fruta dentro del tiempo establecido por la ley.” (MAGAP, 2017)

El ex ministro del Ministerio de agricultura pesca y ganadería Javier Ponce en una entrevista mencionó que se fijó el nuevo precio de la caja de banano. Para la fruta de 41.5 libras tendrá un costo de 6 dólares, mientras que la de 43 libras 6.22, lo que representa un incremento del 9%, con respecto al precio anterior. Cabe recalcar que durante tres años consecutivos el precio fue de 5.50 dólares, por lo que el Gobierno Nacional decidió revisarlo. También explicó que en el país se producen entre 1.200 y 1.400 cajas por hectárea, por lo que es necesario superar las 2 mil y llegar a las 2.500, que es una media regional. (MAGAP, 2016)

**Tabla Nº 1 Precio oficial del banano 2014 - 2017**

<b>Año</b>	<b>Precio Oficial</b>
2014	\$6,22
2015	\$ 6,55
2016	\$ 6,16
2017	\$ 6,26

Fuente: MAGAP

Además en Ecuador el proceso de comercialización del banano puede ser directo e indirecto. Pero la mayor parte de los pequeños y medianos productores de la zona venden la fruta a intermediarios o exportadoras ya sean nacionales o extranjeras. En el siguiente cuadro se encuentran detalladas las empresas exportadoras más conocidas por categorías.

**Tabla Nº 2 Empresas exportadoras**

<b>Empresas</b>	<b>Categoría</b>
SABROSTAR FRUIT Company	Mediana
Reybanpac- Rey Banano del Pacifico	Grande
TrusFRUIT SA	Mediana
Asoagribal	Mediana
Obsa Oro Banana S.A	Pequeña
Comesur CIA LTDA.	Mediana
Fruta Rica- Frutaric SA	Microempresa

Fuente: PRO ECUADOR

Sin embargo uno de los mayores problemas que enfrentan los productores es que las exportadoras no respetan el precio acordado, por lo que al momento de recibir el pago por las cajas vendidas, el productor se da cuenta que el valor es una cantidad muy por debajo de lo establecido en el contrato.

Por lo general las exportadoras hacen firmar una liquidación por el precio del contrato, aunque la realidad es que no pagan el mismo sino que en muchos casos exigen la devolución del diferencial pagado en efectivo, es por ello que cuando el precio del banano sube los productores buscan desviar cajas por la sobreproducción que tienen para ganar más.

En la actualidad para la agrícola María del Carmen el mercado bananero es inestable debido que el precio del banano es volátil, es decir sube y baja constantemente, aunque se mantenga un contrato con una exportadora con precio oficial no siempre pagan lo establecido en el mismo.

Para lo cual se pretende desarrollar una propuesta para que la Agrícola María del Carmen mejorar sus ingresos con la forma de comercialización del banano de dicha finca.

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo general**

Analizar los procesos en la producción y comercialización del banano de la Agrícola María del Carmen.

### **1.2.2 Objetivos específicos**

- 1.- Definir las bases teóricas sobre comercialización y rentabilidad en el comercio internacional.
- 2.- Analizar el proceso actual de comercialización de banano en la Agrícola María del Carmen.
- 3.- Proponer los mecanismos que permitan a la Agrícola María del Carmen optimizar sus ingresos en la producción y comercialización del banano.

### **1.3 Justificación y/o fundamentación teórica**

Ecuador por su clima posibilita la producción durante todo el año a pequeños, medianos y grandes productores de banano, ya que es una fruta que se da en todas las épocas del año de las regiones tropicales y es de gran importancia para el desarrollo de la economía de los países.

Hay que considerar que es el cuarto producto más significativo del mundo luego del maíz, trigo y cacao. El banano comúnmente es consumido como fruta dulce en su estado natural, aunque también se la puede encontrar procesado o industrializado. Pero es realmente conocido por la exportación ya que es una actividad tecnológica y económica distinta a la producción del mismo como producto de primera necesidad.

En la provincia de Los Ríos es en donde se cosecha el banano de tipo “Cavendish” que tiene certificaciones internacionales y es el más demandado por el mercado internacional. Sin duda uno de los mayores problemas que los productores enfrentan a diario, es el temor que la exportadora con la cual mantienen un contrato a precio oficial no les pague en el tiempo establecido, ni la cantidad que debería ser.

Sin embargo, con la ley que se impuso años atrás que consiste en que tanto productores como exportadores tienen que firmar contratos para su comercialización y exportación. Por lo cual están forzados a suscribir los acuerdos de compra y venta, además de ello deberán respetar las cláusulas indicadas en la Ley del Banano caso contrario se les sancionará.

## **CAPÍTULO I**

### **2. Marco Teórico**

#### **2.1 Comercialización Internacional**

Para la economía ecuatoriana la principal actividad es sin duda el comercio internacional, lo que ha acentuado nuestro bienestar ha sido el éxito o fracaso de las exportaciones y la estabilidad política. Cabe mencionar en realidad lo que no ha cambiado es los productos primarios de exportación como petróleo, banano, flores y mariscos, lo que representa la totalidad de exportaciones de Ecuador (Ponce Leva, 2005)

El comercio internacional es una parte trascendental de la economía en Ecuador que con el pasar del tiempo ha evolucionado al igual que las operaciones internacionales y las negociaciones. Además es la circulación de bienes y servicios mediante diferentes países y mercados que se efectúa con el uso de divisas lo cual está sujeto a cambios que fijan los participantes y los países en el intercambio. Al ejecutar las operaciones internacionales, los países implicados se benefician al posicionar e ingresar a mercados internacionales con sus productos. (Cevallos, 2014)

Fareiro (2010) menciona, que el comercio internacional es el intercambio entre los habitantes de dos o más países de bienes y servicios económicos, mediante las negociaciones usan divisas y dependiendo de los países están sujetos a regulaciones, lo cual da a lugar a exportaciones e importaciones.

El comercio internacional, involucra procesos de negociación que se define como el acuerdo entre partes que obtienen ventajas y beneficios mutuos ya que con la supresión de las barreras arancelarias han hecho que los productores, compradores y comercializadores no tengan dificultades en su proceso. El éxito o fracaso de una negociación depende de los contratos o convenios obtenidos en mercados internacionales, según el informe de la AFI (2012), la comercialización internacional posee varias fases de negociación que la empresa debe seguir.

Cada negociación conlleva una serie de fases que permiten obtener más oportunidades de cerrar un acuerdo y cumplir con los objetivos planteados, en especial con las fases de las negociaciones internacionales que tienen cinco etapas.

## **2.2 Fases de negociación internacional**

Entre las fases de negociación internacional que una empresa debe utilizar en el curso de la negociación desde la inicio hasta el cierre del pacto comercial. Hay que tener en cuenta que cada tipo de negociación es una competencia que los empresarios deben, ya que en gran parte el cierre de una negociación depende de ello. Para empezar la primer fase de negociación internación es identificación de la empresa, se basa principalmente en cuanto la empresa decida exportar además de ello tendrá que identificar en el exterior otra compañía con la cual va a realizar el negocio. La siguiente fase es el diseño del plan de negociación en donde la empresa debe definir objetivos concretos a corto o largo plazo. El primer encuentro es muy importante crear un ambiente favorable con los futuros clientes, esto no quiere decir que se puede sacar información de la empresa ya que es antiético. Luego pasa a la fase de la discusión en donde hay que poner atención en las inquietudes que tenga, es la parte más larga de la negociación en donde se debe poner en claro que está interesado en el convenio. Finalmente el cierre es donde nace la incertidumbre ya que hay que esperar respuesta. (Business go on, 2016 )

Es muy importante tomar en cuenta las fases en una negociación internacional. Además de discernir conceptos básicos tales como exportación y distribución, pese a que los dos son cosas totalmente diferentes, van muy de la mano desde el instante en que la exportación no se pueda llevar a cabo, sin elaborar canales de distribución propios. De igual manera en la distribución, si no se diseñan los canales y las fuentes para que vendan para la entrega la mercancía.

Sin embargo al momento de exportar se deben tener en cuenta que hay dos tipos de exportación tradicionales, el directo y el indirecto. No obstante dependiendo de los casos se pueden utilizar los dos. La Agrícola María del



Carmen usa el método indirecto de exportación, ya que ellos no exportan directamente sino lo hacen a través de intermediarios.

## **2.3 Métodos de comercialización**

### **2.3.1 Método directo de exportación**

Es un sistema de comercialización internacional que fomenta a las pequeñas y medianas empresas manufactureras que se introduzcan en el sistema de ventas en un mercado internacional. Es más ambicioso ya que el exportador dirige el proceso de exportación desde lo más básico como la identificación del mercado hasta la recepción de los pagos. Una de las ventajas de elegir el método directo de comercialización es un mayor dominio del proceso de exportación ya que es más rentable porque se tiene un vínculo directo con el mercado y sobre todo con el cliente. (FACSO, 2003)

Es importante distinguir cada uno de los métodos, tal y cual como Salvador Mercado menciona (2000, pág. 53), el primero tiene que ver con los mecanismos de comercialización interna, lo cual significa la responsabilidad de la empresa para incrementar las exportaciones y el segundo con constitución de un departamento de exportación en la empresa, es el responsable del proceso de exportar, movilización y transferencia de mercadería.

La exportación directa posee varios canales de distribución que se deben analizar, posteriormente considerar el que más se adapte y que más les convenga a la empresa. Dentro de las opciones se encuentran agentes, distribuidores, minoristas y consumidores finales.

El agente cumple con sus labores a comisión y no admite responsabilidad con el comprador, es importante tener un contrato donde está detallada todas sus funciones. El distribuidor es quien adquiere la mercadería de otros países y los vende, en cuestión al pago tanto el exportador como el distribuidor extranjero establecen un contrato. Ser minorista implica que el exportador negocie directamente con un responsable de una cadena minorista y la venta directamente a consumidores finales. (Lisa, 2009)

### 2.3.2 Métodos indirectos de la exportación

Es el método más usado ya que es la forma más fácil para internacionalizar un producto o servicio, para lo cual hay varios tipos de exportación indirecta (Ballesteros, 2001, pág. 75). Tales como:

#### **Esporádico:**

- Este tipo de proceso es cuando una empresa exporta una vez que otra, es decir no es constante o lo hace solamente por responder algún pedido.

#### **Activo:**

- Se da cuando la empresa intenta proveer regularmente a un mercado determinado.

Sin embargo Heredia menciona que la exportación es parte integral del comercio internacional, ya sea de una grande o pequeña empresa la exportación indirecta se clasifica en pasiva y activa. “Es decir la exportación indirecta pasiva es cuando una empresa no busca compradores en el mercado sino que solo aconteció y la activa es la exportación que se realiza a través de intermediarios ubicados en el mismo mercado, es decir, es la actividad que no realizan los fabricantes, sino que se encargan otras personas o empresas de la exportación del bien o servicio.” (2016, pág. 301)

La exportación se ejecuta mediante intermediarios independientes que se encargan de hacer los trámites del proceso, es decir exportación indirecta activa dentro de los cuales encontramos: (CIG cv, 2013)

- El comprador extranjero: es quien se encarga de la compra como parte de la compañía en otro país.
- Comerciante: es el que tiene la mercancía y el que se arriesga en la exportación.
- Bróker: es quien establece el contacto entre el productor y el comprador.
- Agente: se ocupa de distribuir los productos en el exterior.

En Ecuador la exportación indirecta se realiza mediante grandes compañías comercializadoras, entre ellas destacan Reybanpac, Dole, Estándar FRUIT, Chiquita y SABROSTAR Company actualmente la Agrícola María del Carmen posee un contrato de 8000 cajas semanales a precio oficial.

## **2.4 Canales de distribución**

Con el transcurso de los años la forma de internacionalizar un producto ha cambiado adaptándose al mundo actual. Es por ello que las empresas deben elegir el canal de distribución que más se adapte a sus necesidades, según Emilio Llopis Sancho eligen el sistema exploratorio de comercialización, con el cual abaratan costos al igual que el riesgo. (2015, pág. 248)

El canal de distribución es uno de los métodos para enviar un producto a otro país, el cual se debe considerar las características del mismo, así como la rentabilidad que representa. Las formas de comercialización deciden el éxito o el fracaso de la internacionalización del producto, dependiendo de quién y cómo lo ejecuten.

En cuanto a los canales de distribución Muñoz Gonzales ( 2016, pág. 14) hace la siguiente clasificación:

### **2.4.1 Canal cortó clásico**

Principalmente radica en el abastecimiento a los detallistas independientes de una zona determinada por parte de la red de la empresa, por ejemplo la entrega de bienes de consumo.

### **2.4.2 Canal cortó integrado**

Este método va desde la compañía hasta la central de compras de un local o empresa de venta por correspondencia.

### **2.4.3 Canal cortó especializado**

La distribución es desde la empresa a un detallista como régimen de franquiciante.

### **2.4.4 Canal ultra corto**

La entrega de mercadería va de la compañía a los consumidores.

Por otro lado Luisa Carpintero Viejo (2014) el canal de distribución representa el camino del fabricante hasta llegar con el producto al consumidor final. En donde dependiendo del giro del negocio el fabricante vende al consumidor final directamente, sin el uso de intermediarios. Así mismo menciona que el canal de distribución tiene dos eslabones que son los mayoristas y los detallistas y se dividen en canal largo, corto y directo. Utilizar la distribución larga tiene sus ventajas una de ellas es que el costo es bajo comparado con el corto, a continuación su clasificación.

#### 2.4.5 Canal tradicional largo:

Este canal comprende de empresa al importador o distribuidor, luego al detallista y por ultimo a los consumidores.

#### 2.4.6 Canales largos especializados

Este tipo de distribución tiene dos vías:

- Desde la empresa exportadora a una agrupación de compras detallistas, luego a los comerciantes asociados y por ultimo a los consumidores.
- Desde la empresa exportadora a una cadena voluntaria y a los detallistas.

## 2.5 Fases de embarque

El embarque es la labor de subir la mercancía en los distintos medios de transporte que parten de la zona aduanera hasta su destino. Según la guía del exportador (PRO ECUADOR, 2014), para iniciar el proceso la mercadería pasa por la etapa de pre- embarque, en la cual se realiza la declaración aduanera de exportación en el ECUAPASS, con sus respectivos documentos de acompañamientos como la factura, lista de embarque y autorizaciones previas.

Posteriormente se lleva a cabo la etapa post-embarque, en donde se realiza la regulación de las declaraciones aduaneras de exportación, a través del registro electrónico se obtiene la marca regularizada con lo cual se finaliza el proceso de exportación.

## **CAPÍTULO II**

### **3. Marco metodológico**

Según Sabino (2014, pág. 63) el diseño de la investigación “es proporcionar un modelo de verificación que permita contrastar hechos con teorías, y su forma es la de una estrategia o plan general que determina las operaciones necesarias para hacerla.”

#### **3.1 Aspectos generales de la investigación**

La presente investigación se desarrolla con el fin de analizar los procesos de la producción y comercialización del banano (Caso: Agrícola María del Carmen) para encontrar la mejor vía de comercialización del mismo tomando en cuenta el diseño de la investigación como una estrategia o plan en relación del estudio propuesto, el cual posibilita guiar desde el punto de vista técnico hasta la obtención y análisis de los resultados obtenidos, acorde a los objetivos establecidos.

Teniendo en cuenta las características, los objetivos planteados y el contexto en general, el tipo de investigación va encaminado en analizar los procesos en la producción y comercialización del banano de la Agrícola María del Carmen, como un trabajo de campo de modo descriptivo.

#### **3.2 Tipos de Investigación**

Los tipos de investigación explican el nivel de profundidad de la investigación que se lleva a cabo. Tal como Fidias (1999) menciona que se clasifican en:

- Investigación exploratoria: es cuando se aborda sobre un tema poco estudiado o desconocido, por lo cual el resultado es una visión aproximada de dicho objeto.
- Investigación descriptiva: radica en la caracterización de un hecho o fenómeno, establecen una estructura y variables.
- Investigación explicativa: se ocupa de indagar el porqué de un hecho o situación a través de establecer su estructura.

#### **3.3 Enfoque de la investigación**

Los enfoques de la investigación sirven para solucionar o aclarar un problema u originar un conocimiento científico mediante el uso de mecanismos

metodológicos que se usan para estudiarlo. Así mismo se dividen en: (Bernal Torres, 2016, pág. 57)

- ❖ Cualitativo: trata de indagar en casos específicos, además su objetivo no es medir sino cuantificar y explicar el fenómeno social desde los rasgos determinantes.
- ❖ Cuantitativo: se basa en la cuantificar las características de los fenómenos sociales, obtenidos desde el problema estudiado- analizado.

### **3.4 Técnica de investigación**

Rodriguez Peñuelas explica que las técnicas, son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas. (2010, pág. 10)

Son los instrumentos o medios ya sean primarios o secundarios usados por el investigador para reunir la información.

### **3.5 Metodos de investigacion**

El investigador usa de ellos para poder resolver un problema o aclarar una idea científica, los cuales son:

- Inductivo: método que comienza con la observación de las características acerca del objeto de estudio con el fin de llegar a una conclusión.
- Deductivo: empieza por la observación, similar al método inductivo, con la diferencia de indicar las verdades del tema estudiado.
- Analisis: procedimiento que comienza identificando las partes que caracterizan la realidad.
- Síntesis: Método que va de lo simple a lo complejo o de la causa a los efectos.
- Observación: proceso en el cual se observa o se identifica ciertos rasgos acerca del tema investigado.

### **Instrumentos de investigacion**

Son las técnicas que el investigador usa en la investigación ya sean cualitativa o cuantitativa, primarias o secundarias, por ejemplo:

- ❖ Cualitativa: encuestas o entrevistas.
- ❖ Cuantitativa: compilación documental o de datos mediante cuestionarios.

### **3.6 Variables de la investigación**

Pueden ser dependientes e independientes, ya que el resultado de la una depende de la otra. Además las variables de la investigación son la representación de los diferentes conceptos de la investigación que deben manifestarse en forma empírica.

- ❖ Dependiente: se la considera el “efecto”.
- ❖ Independiente: se la considera la “causa”.

De acuerdo al tema de investigación propuesto “análisis de los procesos de producción y comercialización del banano”, considerando el problema y los objetivos. La investigación será de tipo descriptivo y exploratorio ya que se centra exactamente en el análisis de los procesos de comercialización y producción del banano.

Como método de investigación se utilizará el análisis ya que se parte de la identificación de las variables de estudio:

### **3.7 Variables**

- Proceso de producción: Para analizar esta variable es necesario conocer todo acerca del proceso de producción de la Agrícola María del Carmen. Es decir desde las labores culturales de la bananera hasta los costos de producción de la caja de banano.
- Proceso de la comercialización del banano: para determinar esta variable, es importante saber cuál es el proceso de comercialización que usa la Agrícola.

Las técnicas de investigación empleada en la investigación con el fin de lograr el cumplimiento de los objetivos es la entrevista que serán dirigidas a dos personas, al administrador general de la Agrícola María del Carmen sobre los procesos de producción y la segunda para la Ing. Nathaly Samaniego Asistente de Logística y Operaciones de SABROSTAR FRUIT Company sobre el proceso de comercialización, sobre los siguientes temas:

- Ubicación exacta de las haciendas.

- Labores culturales de la bananera.
- Método de comercialización utilizado.
- En cuanto a la producción:
  - Numero de cajas semanales y anuales.
  - Volúmenes de cosecha de banano.
  - Costos de producción.
  - Costo de caja de banano (análisis).
  - Proceso productivo.
  - Calidad de producción que manejan.
- Comercialización
- Las formas de comercialización.
- Los mercados donde exportan el banano.
- Información acerca la empresa.

### **3.8 Indicadores de variables**

- Volumen de exportaciones.
- Costos de la caja de banano.
- Costos de producción.
- Proceso logísticos del banano.



**Tabla N° 3 Resumen de marco metodológico**

<b>Objetivo general de la investigación.</b>	<b>Variables</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Método</b>	<b>Técnicas</b>	<b>Instrumentos</b>
Analizar los procesos en la producción y comercialización del banano: Caso Agrícola María del Carmen.	<p>X: Proceso de producción</p> <p>Y: Proceso de comercialización del banano</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Volumen de exportaciones.</li> <li>• Costos de la caja de banano.</li> <li>• Costos de producción.</li> <li>• Proceso logísticos del banano.</li> </ul>	En el presente trabajo de investigación se realizara por el método descriptivo y exploratorio.	Se usara la entrevista dirigida al Administrador general de la Agrícola y a la Asistente de SABROSTAR FRUIT Company como técnica de investigación.	Previo a las entrevistas se realizara un banco de preguntas para cada una de ellas con interrogantes puntuales sobre los temas a convenir.

Fuente: Marco metodológico

## **4. Diagnóstico**

### **4.1 Antecedentes**

María del Carmen es una agrícola dedicada a la producción y comercialización de banano con la más alta calidad y con estrictos y rigurosos controles técnicos desde la siembra hasta su respectiva cosecha de tipo Cavendish.

Correspondiente al Sr. Moisés Vicente Erazo, un hombre con visión que supo superarse en momentos de crisis junto a su familia. En el año 1995 constituyen la Agrícola de nombre María Del Carmen, en honor a su esposa y su madre. De esta manera contribuyendo con el país creando varias plazas de trabajo.

Actualmente cuenta con tres haciendas, las cuales se una de ellas se ubica entre la zona de La Maná – Valencia y las dos restantes se encuentran en San Carlos y Mocache. El volumen semanal de producción de banano es de 8000 cajas Premium de exportación y 100 cajas de recuperación o de segunda.

### **4.2 Información General**

La hacienda bananera María del Carmen es propiedad del Sr. Vicente Erazo y con el 100% de capital privado.

**Tabla Nº 4 Información general:**

Nombre comercial	Agrícola María del Carmen
Razón social	Moisés Vicente Erazo
Ruc	1200271730001
Dirección	La Mana- Av. 19 de Mayo y El Oro
Teléfono	032-688-301
Correo electrónico	<a href="mailto:Agricolamariadelcarmen@hotmail.com">Agricolamariadelcarmen@hotmail.com</a>

### **4.3 Información geográfica**

La Agrícola María del Carmen tiene 180 has de terreno en total de las cuales, 132 has lo cual representa el 73% son para el cultivo de banano, ubicadas en distintas zonas de Los Ríos.

- María del Carmen 1: Colonia – Chipe Hamburgo n°2 Rcto. San Jacinto.
- María del Carmen 2: Sector Playa de Lima, vía a la Yuca, Cantón Mocache.
- Bella María: Vía Quevedo- San Carlos, Rcto. Faita.

**Tabla N° 5 Detalle de fincas**

Fincas	Extensión	
María del Carmen 1	24	has
María del Carmen 2	68	has
Bella María	40	has
	132	

Fuente: Agrícola María del Carmen

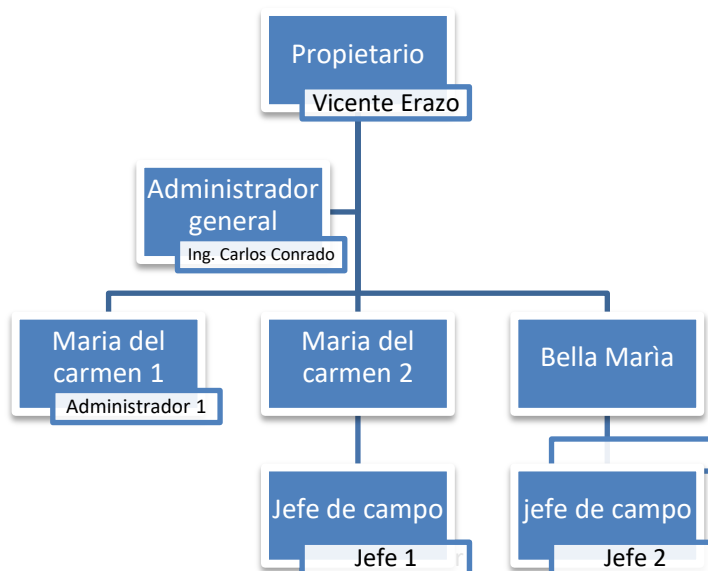
Cabe recalcar que se cosecha la variedad de banano “Cavendish”, considerado como clase Premium “A”. Por sus propiedades es la clase de banano más cosechada en Ecuador, ya que se aclimata fácilmente a cualquier suelo, por lo general son resistentes al viento y sus racimos son más grandes que el de otras variedades.

Por cada hectárea de banano se plantan alrededor de 1200 plantas tipo “Cavendish”, dependiendo de la zona, del tipo de suelo de la propiedad las estimaciones pueden ser más o menos. Como medida de control prevención semanalmente realizan un control sistemático para contrarrestar la Sigatoka y mejorar su productividad.

#### **4.4 Estructura organizacional**

Actualmente la Agrícola María del Carmen está conformada por un administrador general, un administrador de planta para la haciendas más grandes, dos jefes de campo. Además cuentan con 34 empleados que están distribuidos en cada una de las fincas y sus dueños que siempre están supervisando y pendientes de todo.

**Tabla Nº 6 Organigrama de la Agrícola.**



El jefe de campo es el encargado de supervisar las labores culturales de campo , manejo de los recurso de la bananera y verificar que las labores encomendadas al personal de campo se cumplan, como el cierre de deshoje por lote al igual revisar y notificar si alguien se atrasa en enfunde, deschante o resiembra de hijos, entre otros. Aproximadamente son 18 personas que se encuentran por finca, dependiendo de la extensión de la propiedad.

#### **4.5 Proceso de producción de banano de la Agrícola María del Carmen**

Las labores culturales de mantenimiento de banano en la Agrícola María del Carmen involucran principalmente las siguientes actividades:

1. Control de maleza: se lo puede hacer manual o mecánico en la plantación de banano. La forma manual consiste en rozar el monte con la ayuda de un machete, aunque demanda de más tiempo y resulta ser costosas por la extensión de la bananera. La forma mecánica es aplicar herbicida realizando una buena cobertura de las malezas existentes, siempre que estas no hayan alcanzado una altura superior de 20 centímetros.
2. Resiembra: esta actividad es para mejorar la distribución y cerrar espacios vacíos causados por plantas caídas o para retribuir las cepas que han sido eliminadas. Debe hacerse bajo la supervisión del

administrador general y se la hará solamente cuando sea necesario y haya espacio y luz.

3. Deshoje: esta actividad se ejecuta semanalmente y consiste en podar a la planta las hojas que ya han cumplido su función fotosintéticas decir cortar las hojas dobladas, secas, aspecto amarillentas y las que formen puentes entre plantas de esta manera evitar que el látex manche el racimo, también para que los hijos de las matas tengan mayor luminosidad. Según los parámetros exigidos por el comprador la planta debe tener mínimo 7 hojas.
4. Apuntalar: se realiza semanalmente, se empieza identificando las plantas más jóvenes con el fin de ayudar a sostener con una caña brava o de bambú en forma de “v” en una de las puntas con el fin de evitar su caída ya que esto representaría pérdidas para el productor.
5. Enfunde: esta actividad hace que el racimo crezca más rápido al permanecer dentro de una funda de color blanco con una temperatura más alta, de igual manera para dar protección de roce de hojas y también sirve para la identificación de la edad de la planta y para su respectivo inventario de disponibilidad. La misma tiene dos ciclos:
  - i) El enfunde prematuro: son dos ciclos semanales de enfunde y su correspondiente limpieza de racimo. Para lo cual se usa una cinta de semana futura.
  - ii) El enfunde normal: significa con tres o más hojas caídas, solamente un ciclo por semana con se respectiva limpieza, utilizando la cinta de la semana presente.
6. Desvío de colines: consiste en identificar las plantas pequeñas que se encuentran a los lados de la planta madre para luego resembrarlas, es decir es la separación del colín con un trozo de seudotallo o vena de hoja para abrir de la madre.
7. Fumigación para el control de la Sigatoka: cada 9 o 10 días dependiendo del clima.
8. Las labores para una óptima producción se llevan de la siguiente manera, la fertilización se lo hace cada mes la cual ayuda a tener un mejor rendimiento a través de abonos preparados especialmente para la agrícola luego de un estudio de suelo que hace cuatro meses se hizo. La

dosis depende de la cantidad de plantas por hectáreas, de 3.5 a 4 sacos por hectáreas.

9. Deshije y deschante: estas labores son muy importantes en la bananera ya que consiste en escoger el o los hijos que se quedara en la plantación para así obtener un mayor rendimiento. Las actividades se lo hace cada 5 semanas.
10. Mantenimiento de canales: es realizar un control de maleza cada tres meses, básicamente en los canales ya que es por donde el agua que está obstaculizando por o por la acumulación de residuos o sedimentos.

#### **4.6 Labores culturales en campo durante la cosecha y funciones:**

1. Cosecha: el banano debe ser cosechado según la edad y la calibración, consiste en hacer un corte unos centímetros más arriba de la mitad de la planta con la ayuda de una palanca y podón para cosechar el racimo de banano.
2. Arrume: las personas encargadas de esta actividad están a la espera del racimo luego del vire de la mata con una cuna donde lo llevan a la línea evitando todo tipo de estropeo.
3. Garrochar: el garrochero es la persona que esperando el racimo de banano en la línea de cable vía para empiolarlo y lo guindarlo en la garrucha para llevarlo a la empacadora. Máximo 20 racimos par viajes.

#### **4.7 Labores durante la preparación del banano para comercialización**

1. Desflorador.
2. Recibidor de fruta: pesa el racimo y nota los defectos que tiene
3. Anotador de cinta: identifica los colores de cinta.
4. Desmanador y aparador de gajos: son los encargados de pasar la fruta a la tina.
5. Saca tallo: recibe el tallo y lo pasa a reciclaje.
6. Saniadores: son los que sanean los clusters de banano, de acuerdo a las especificaciones del embarque.
7. Lavadores: lavan los clusters y pasan a la siguiente tina.
8. Pesadores: según las normas exigidas por SABROSTAR debe pesar 43 libras, el cual pesa y pasa el platillo con la fruta lista para ser empacada.

9. Etiqueteras: ponen etiquetas de la marca de banano “SABROSTAR extra Premium”, dedo a dedo.
10. Cámara de fumigación: la mezcla se fumiga directo a la corona del banano para controlar la mancha y evitar la maduración.
11. Embaladores: son 2 o 3 personas que dependiendo de la cantidad de cajas empacan el banano.
12. Empaque y tapado: consiste en poner el banano en cajas especiales con las especificaciones de la compañía sobre dimensiones y el tipo de empaque que debe tener para el lugar de destino.
13. Paletizadores: por ultimo las cajas son paletizadas para luego subir al

#### **4.8 Proceso y comercialización**

En cuanto al proceso productivo del banano su crecimiento tarda aproximadamente nueve meses, dependiendo de la variedad de la planta y del suelo de la finca. Como en todo sembradío se dan perdidas igual es el caso del banano por hectárea se puede haber merma por muchas causas la más común por la manipulación incorrecta de la semilla.

Por otro lado la cosecha de banano se lo hace semanalmente, por lo consiguiente en el año son 53 semanas y manualmente bajo la supervisión del administradores general y sus ayudantes. Para su corte hay que considerar que el grado de la fruta debe ser entre 39 a 46. En la Agrícola María del Carmen se cosecha de 7000 a 8000 cajas semanales de 41,5 libras por ser una fruta Premium, bajo todos los estándares de calidad exigida por la empresa que compra la fruta y por el Magap. Tal como el cuadro resumen muestra la semana que actualmente nos encontramos el número de cajas que se hace que en este caso es 6000 y concerniente a aquello el administrador menciona que siempre se tiene que considerar que hay una pérdida de cajas más conocido como rechazo, lo cual equivale al 3% de la producción semanal de cajas de banano.

**Tabla N° 7 Estimación de pérdidas de cajas:**

Semana	Estado de cosecha	Núm. De cajas	Pérdidas	
			Cajas	%
21	39-46	8000	2000	3

Fuente: Agrícola María del Carmen.

La información obtenida a través de la entrevista al administrador General de Agrícola María del Carmen, indicó que desde el 2014 la Agrícola vende la fruta a la empresa SABROSTAR, quienes se dedican a la exportación de frutas frescas, reconocidas por su calidad, innovación, dedicación, apoyo a sus productores y excelente servicio a sus clientes; comprometidos con el cuidado de medio ambiente, responsabilidad corporativa y al desarrollo socio económico del país. (Sabrostar, 2016)

Cada año se renueva el contrato de cajas de la compañía directamente con el productor mediante una o dos reuniones donde llegan a un acuerdo sobre el cupo de cajas, las medidas, la marca y principalmente el precio. Ya que tiempo atrás tuvieron un inconveniente con el mismo otra compañía no quería firmar al precio oficial, por lo cual se cambiaron.

De acuerdo a los parámetros exigidos por SABROSTAR tal como el cuadro lo muestra la planta de banano debe tener como mínimo siete hojas, la calibración debe ser de 39 a 46, de la misma manera el largo del corte debe ser de mínimo ocho pulgadas. Caso contrario los evaluadores de fruta y supervisores de calidad de SABROSTAR que visita la plantación, acompañado del gerente general dos veces por mes notificaran de las inconformidades y darán sanciones.

**Tabla N ° 8 Parámetros de la fruta Premium.**

Parámetros	Fruta Premium
Edad de corte	max 13 sems.
Largo del corte	min 8 pulgs.
Calibración	39 a 46
Peso(lbs)	41,5 lbs
Gajos por caja	de 14 a 18



<b>Dedos por caja</b>	95 a 108
<b>Plantación: hojas</b>	min 7 hojas.

Fuente: SABROSTAR FRUIT Company

SABROSTAR FRUIT Company exporta a más de 25 países de distintos continentes.

Según los datos proporcionados por la Agrícola María del Carmen el costo por caja es \$4,35 el cual lo obtuvieron de distintos rubros que se emplearon en el proceso de producción tales como: los materiales de campo (cintas, fundas, daipas, corbatines, sunchos), insumos y fertilizantes para las plantaciones, materiales para empacadora (alumbre, pegamento, sulfato, alumbre, entre otros), maquinarias y equipos, mano de obra directa e indirecta y otros gastos que las haciendas requieren.

La producción total de las tres haciendas de la Agrícola María del Carmen es de 8000 cajas semanales, tal como se muestra en el cuadro en temporadas altas, es decir en verano, ya que en invierno la producción puede variar con 300 cajas más o menos ya que la fruta baja su calidad al no alcanzar el grado requerido.

Tabla N° 9 producciones de banano por fincas

<b>Fincas</b>	<b>Superficie</b>	<b>Producción</b>	<b>C/has</b>
<b>María del Carmen 1</b>	24	1300	54,17
<b>María del Carmen 2</b>	68	4700	69,12
<b>Bella María</b>	40	2000	50,00
	132	8000	60,61

Fuente: Agrícola María del Carmen

#### **4.9 Proceso de comercialización del banano en la Agrícola María del Carmen.**

El proceso de comercialización de la Agrícola María del Carmen es indirecto ya que no venden directamente al consumidor final sin que lo hagan mediante un intermediario, que en este caso es SABROSTAR FRUIT Company.

Las plantaciones de banano de todo el litoral en Ecuador están divididas por zonas, tal como el informe de Agro calidad lo especificar ya que ellos las identifican como zona norte, central, subcentral, Oriental-Milagro, Oriental-El triunfo, Naranjal, Sur-Machala y Peninsular.

Una vez que la fruta es empacada y paletizada siguiendo los parámetros de calidad para la exportación de exportadora como las etiquetas en cada dedo de la fruta o si las cajas van al vacío, entre otros. Posteriormente se coloca en el contenedor para su correcta transportación hasta el puerto o el acopio, dependiendo del departamento de logística de SABROSTAR ya que ellos son los encargados de distribuir y hacer un programa semanal sobre la movilización de los contenedores y la asignación de cupos para cada marca. Donde en ocasiones un contenedor puede estar dividido para varios productores por la cantidad de cajas o por completar el contenedor.

Los contenedores son cerrados y deben tener su refrigeración para evitar que la fruta se madure y llegue bien a su destino. Por lo general el volumen de cajas es desde 500 hasta 1200, ya que van por pallets o al granel. El pago a los transportistas va por cuenta de los productores, los mismos que SABROSTAR encarga de realizar el cobro y el pago dependiendo de la zona y del número de caja cuando son compartidas, a cada uno de ellos. Una de las políticas que la empresa mantiene es que las facturas deben llegar con su respectivo soporte como la guía de remisión tanto de la empresa como del contenedor, con los cuales se demuestra el viaje que realizo y si tuvo atrasos o sobretiempos, los mismo que la compañía asume. En caso de pasar algún tipo de accidente al contenedor SABROSTAR tiene la obligación de pagar al productor el número de cajas ya que su responsabilidad termina con la fruta en el contenedor.

## **CAPITULO III**

### **5. Análisis e interpretación de los resultados**

#### **5.1 Análisis de la entrevista:**

Se realizó dos entrevistas de las cuales una de ellas era para la obtención de información básica de la Agrícola María del Carmen descrita en el diagnóstico. La segunda entrevista se realizó a al Ing. Nathaly Samaniego quien es Asistente de Logística, y Operaciones de SABROSTAR FRUIT Company.

La entrevista al Ing. Carlos Conrado quien es el Administrador General de la Agrícola María del Carmen. Manifestó que la fruta que producen es de primera calidad denominada Cavendish Valery ya que es la variedad más comercializada y requerida por todas sus características respecto al sabor, el valor nutricional. Además esta variedad es muy resistente a enfermedades, se adaptan fácilmente al clima y duran más durante la transportación hasta su lugar de destino.

Además una de las fincas de la Agrícola María del Carmen cuenta con una Certificación Fitosanitaria del Protocolo de Escamas, que se le otorgo en el pasado mes de Febrero del presente año. El cual es otorgada a vegetales de exportación por el “Protocolo para Manejo y Control de Cochinilla en el campo y empacadora de Banano de Exportación”.

Las labores culturales que se realizan en la finca son muchas para el mantenimiento de la calidad exigida, para lo cual se elabora semanalmente un programa donde se hace una planificación por finca sobre las fertilizaciones, la fumigación y se organizan los procesos de empaque del banano para su comercialización.

Acerca de los costos de producción mencionó que dependen de muchos factores, principalmente del tipo de negocio. En este caso al tratarse de una bananera las actividades son muchas, en especial para el mantenimiento de la misma. A continuación se detallan las labores culturales que se toman en cuenta para el cálculo de los costos de producción de María del Carmen I, María del Carmen II y Bella María.

En lo que tiene que ver con el manejo del cultivo se hace el deshije, el funde, desmane, apuntamiento de plantas con cañas, desvió de hijo – resiembra, deshoje. En las labores de cosecha entra lo que es la cosecha, arrume, garrochar, empinar, el desmane, picar o sacra los clúster de acuerdo a especificaciones del comprador, además en el proceso de banano se pesa la fruta, luego pasa por una cámara de fumigación donde la fruta se desinfecta, seguido del empaque en cajas con la marca y luego finalizar con el paletizado de las cajas, con el proceso de producción acaba con las cajas en el contenedor.

Respecto a la comercialización de banano lo hacen de forma indirecta es decir mediante intermediarios, en este caso SABROSTAR FRUIT Company. El precio se pacta cada año mediante un contrato además de ello se detalla el cupo semanal, actualmente la agrícola vende la caja de banano a \$6, 30.

El entrevistado menciona que para el contrato que se firmó este año se llevó dos encuentros con el Gerente General de la compañía para llegar a una negociación, ya que se oponían a pagar más del precio oficial en temporada alta cuando en el mercado el precio de la caja de banano sube. Por el problema que se genera año a año con la renovación del contrato, el precio oficial los dueños de la Agrícola María del Carmen han pensado en exportar el banano directamente sin intermediarios, ya que cuentan con una buena producción, la calidad es excelente y el costo por caja es de \$4,35 en si la ganancia es de \$1,95 por caja semanal. Es por ello que sería más rentable que exporten el banano.

Con la entrevista se conoció las cajas que semanal, mensual y anualmente produce, tal como se detalla a continuación. Además de ellos estiman que en los próximos 6 meses la producción de María del Carmen II y Bella María se incrementara.

**Tabla Nº 10 Producción de cajas de banano y precios.**

Tiempo	Cajas	Precio de contrato	Costo por caja
Semanales	8000	6,3	4,35
mensuales	32000	6,3	4,35
Anuales	384000	6,3	4,35

Fuente: Agrícola María del Carmen.

Según los datos proporcionados del Administrador General de la Agrícola, ellos producen 8000 cajas semanales, hacen cuatro procesos que se dividen entre las fincas por semanas. “El precio de contrato de este año es de \$6,30 aparte de ello aunque la logística lo hace SABROSTAR, nosotros pagamos los viajes, es por ello que más adelante vamos a correr el riesgo de exportar nosotros mismos la fruta”.

De acuerdo a la segunda entrevista realizada a la Ing. Nathaly Samaniego Asistente de Logística y Operaciones de SABROSTAR FRUIT Company menciono que en si la empresa se dedica a comprar banano de calidad en las distintas zonas de Ecuador para luego exportarlo. Ellos tienen convenios con más de 25 países alrededor de todo el mundo.

La transportación del banano lo hacen mediante contenedores o camiones desde la fincas hasta el puerto de embarque dependiendo del lugar de destino, generalmente se lo agrupa por marcas. La función más difícil del departamento de logística es la asignación de los contenedores de todas las empresas que trabajan con ellos. Igualmente los contenedores deben ser únicamente para transportar banano y antes de salir son previamente inspeccionados por las empresas Prolado o Marsurveyor.

La operación marítima de SABROSTAR es con las empresas navieras MSC, CMA, Hamburg Sud, Maersk, Pill y Marsec. Respecto a las compañías de transportes con las cuales trabajan son Transamtag, Recoptransport, Dirleny, Aguiñotrans, Transalmagro, Transfismor, Transbulubulu, Transjohbeansa, Rositruck, Atlantic Transport, Ricme, Targosty, Transpecarba, entre otros.

La entrevistada supo manifestar que las tarifas que manejan son una de las más bajas del mercado, por lo que en ocasiones hay retrasos con los contenedores, como resultado de ello no llegan a tiempo a las fincas por lo que los productores se molestan. Además de ello posiblemente en los próximos tres meses suban las tarifas de los transportistas por zonas \$20 por lo que afectará en gran parte a los productores.

A continuación se detalla las tarifas que se cobra a los productores de los viajes a las fincas y de los movimientos en caso que el contenedor este compartido con fruta de varias haciendas.

**Tabla Nº 11 Tarifas para transportistas de viajes por zonas:**

Zonas	Tarifas	Movimientos
Guayas	\$ 310	\$30
Pueblo Viejo	\$ 320	\$50
Quevedo	\$430	\$80
Santo Domingo	\$500	\$90

Fuente: Entrevista a Ing. Nathaly Samaniego.

De las entrevistas podemos concluir que la Agrícola María del Carmen cuenta con una producción de 8000 cajas semanales, además realizan programas para cada finca sobre embarques, fertilizaciones, fumigaciones para preservar y mejorar la calidad de la fruta que producen. Las cajas de banano venden a SABROSTAR una empresa dedicada a la exportación de frutas, de lo cual el transporte es cobrado a los productores, el mismo que es manejado por la empresa SABROSTAR ya que ellos se encargan de gestionar que los contenedores estén a tiempo en las fincas en días de corte.

## 5.2 Propuesta

Luego del análisis de las entrevistas y de la información recolectada se ha determinado que la Agrícola María del Carmen está en condiciones de vender la fruta directamente al exterior, lo cual implicaría cambios en la estructura organizativa de la Agrícola. Por lo cual la propuesta para el caso de estudio “análisis de los procesos de producción y comercialización de la Agrícola María del Carmen” sería desarrollar su propio canal de comercialización.

Para la Agrícola María del Carmen desarrollar un nuevo canal de comercialización de banano será ventajoso ya que les permite acceder a nuevos mercados sin intermediarios. Además de:

- La rentabilidad de exportar el banano a mercados internacionales para a largo para fortalecer la existencia de la agrícola.
- Tener en cuenta los acuerdos comerciales y preferencias arancelarias que Ecuador tiene para seleccionar mercados y así aprovechar las ventajas comparativas y oportunidades que ofrecen cada uno de ellos.
- Beneficiarse de la tecnología para generar competitividad y así mejorar en procesos de producción, empaque y calidad.

### 5.2.1 Objetivo de la propuesta:

Plantear los lineamientos generales para que la Agrícola María del Carmen desarrolle su proceso de comercialización directamente.

Recordando la Agrícola María del Carmen tiene solamente RUC y como razón social Moisés Vicente Erazo quien es su propietario, cuentan con un contador, secretaría quien maneja toda la documentación de la fincas. Antes de describir el proceso de exportación, es importante saber que la estructura organizativa va a cambiar ya que una exportadora implica la constitución de varios departamentos en el mismo, como:

- Contabilidad general: quienes se encargaran de los pagos, impuestos, créditos- cobranzas, elaborar los estados financieros, administración del presupuesto, hacer informes contables.
- Recursos humanos: ellos se encargaran de la selección y el reclutamiento del personal adecuado y calificado para cada actividad que se requiera, llevara el control de todo el personal que labora en la

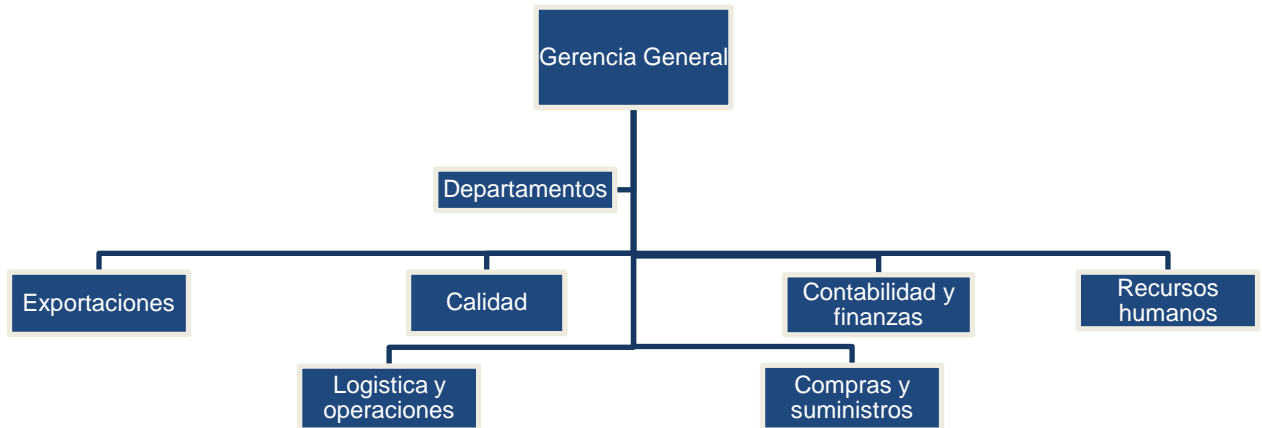
empresa, organizar capacitaciones cada tres meses y prevención de accidentes laborales.

- Logística y operaciones: se encargan de la logística, es decir ellos trabajarán con los transportistas ya que la empresa no cuenta con flota propia para el transporte del banano desde la finca hasta el puerto. Además semanalmente e conjunto con calidad harán programas para la asignación de cupos.
- Exportaciones: se ocupará de los documentos para la exportación como la declaración aduanera de exportación DAE en el ECUAPASS, las cartas de temperatura, buscar compradores en el exterior y más documentos de embarque.
- Compras y suministros: este departamento se encargará de llevar un control de los recursos que se emplean en la bananera como fundas de banano, compra de fertilizantes, fumigaciones, despacho de cartón para los días de embarque por finca.
- Calidad: el departamento de calidad se encarga de adaptar y controlar la calidad de la fruta de cada una de las fincas a los estándares requeridos por el comprador.

La estructura organizativa de la Agrícola actual cambiará ya que una empresa que se dedica a la exportación de productos en especial banano, requiere de varios departamentos como exportaciones, calidad, contabilidad y finanzas, entre otros como el gráfico lo muestra.

**Tabla Nº 12 Nueva estructura organizativa de la empresa.**





### 5.2.2 Proceso de exportación de banano

El proceso de exportación de banano en si es producir, empacar, enviar y pagar, para conocer más de ellos se ha dividido en seis partes detalladas continuación:

- ❖ Calificar como exportador.
- ❖ Documentación previa.
- ❖ Fase pre-embarque.
- ❖ Desarrollo de la carga en las fincas.
- ❖ Ejecución de la carga en el puerto.
- ❖ Fase post-embarque.

#### **Primera parte**

##### **Calificar como exportador**

Es básicamente los primeros pasos para formar una exportadora, es decir documentación básica como:

1. Obtener el RUC: donde debe constar la actividad que va a desarrollar.
2. Tener la firma digital: el TOKEN es aparato electrónico que tiene la información necesaria y la firma para legitimar cualquier documento electrónico. se lo puede obtener a través del Banco Central del Ecuador o de Security Data.

3. Registrarse en el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador: con el TOKEN se procede a inscribirse en el portal de la SENA E, donde la empresa quedara registrada como exportadora, allí mismo se conocerá las claves de acceso.
4. Acreditar el origen del producto: se lo debe hacer online en la plataforma de ECUAPASS, realizar la factura comercial que es un documento emitido por el exportador cuando la venta se ha llevado a cabo en la misma se pide que el pago de la fruta enviada al comprador. Además de la aprobación de la DAE en el SENA E y otros documentos requeridos descritos en la segunda parte.

## **Segunda parte**

### **Documentación previa**

1. Comprobación del estatus de fitosanitario en Agro calidad.

Realmente es verificar si existe algún requerimiento fitosanitario especial en el país donde se va a exportar la fruta. Además de ello disponer de un estatus fitosanitario de toda la situación del mismo de Ecuador para que el país de destino, proceda a aprobar.

En la página web de Agro calidad se encuentra el listado oficial por países para conocer los requisitos fitosanitarios.

2. Conseguir el título de propiedad de con el nombre de la marca en el Instituto ecuatoriano de propiedad intelectual.

La marca de la fruta debe estar simbolizada por números, imágenes, logotipo, por una palabra, textura o una mezcla de todos. Para lo cual en vendedor o exportador debe solicitar el título de propiedad de la marce en el IEPI, llenando una solicitud la cual una vez presentada ello verifican toda la información.

Luego de ser aceptada hay que esperar la publicación de registro en la gaceta de propiedad industrial, en la cual hace el examen de forma y si cumple con todo esperan que se emita el título de propiedad.

### **Registrarse en ECUAPASS como exportador.**

El exportador se registrara como exportador en el portal ECUAPASS, a través de la **solicitud de uso**, en la cual se menciona toda información requerida y posteriormente se especifica el tipo de OCE y por último se registra el TOKEN con la firma electrónica. Cabe recalcar que el registro cada dos años debe ser renovado en el mismo portal.

### **Registrarse en el MAGAP como exportador de banano.**

En el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, MAGAP, el exportador debe registrarse llenando una solicitud de inscripción. Además de ello se debe presentar varios documentos entre ellos, la copia autorización de la finca.

Inscripción de los contratos con productores y/o comercializadores en el MAGAP

Para la inscripción de los contratos se debe elaborar una solicitud destinada al MAGAP, además de adjuntar ejemplares del contrato de compra venta y la garantía prácticamente es la proyección de cajas que se van a exportar con el precio mínimo. Si las fincas son propias se debe registrara como productor y/o comercializador.

### **Tercera parte**

#### **Pre embarque**

#### **Asignación de cupo en MAGAP.**

Para la solicitud de la asignación de cupos se lo hace en el portal de ECUAPASS, donde se sigue una serie de pasos. Específicamente el exportador debe realizar este trámite caso contrario no podrá exportar, en el portal se registra la cantidad de cajas semanalmente programadas para exportar ya sea propia o de terceros. El cupo se asigna automáticamente en el portal por lo que no es necesario llenar nada, ya que directamente selecciona el predio y los cupos asignados.

#### **Elegir y solicitar espacio en naviera**

Es importante encontrar una naviera pequeña pero sea buena y cumpla con todos nuestros estándares. En Ecuador hay algunas navieras que son reconocidas y pueden brindar un buen servicio como MSC, MARSEC, entre otras.

Posteriormente para enviar la fruta se necesitara reservar el espacio en la naviera elegida. Para lo cual el agente de aduanas de la naviera semanalmente envía a todos las exportadoras un cronograma con las fechas de salidas de los buques a los distintos lugares de destino.

Una vez que la reserva se ha hecho la naviera emite el booking con el número de reserva con la cual el departamento de logística quienes serán los encargados de hacer el booking, luego se elabora la carta de temperatura. La Agrícola María del Carmen no cuenta con transporte propio debe trabajar con una empresa que sea cumplida por los tiempos ya que el contenedor no se puede quedar ya que genera más gastos.

### **Documentación para la exportación**

Antes de exportar hay que tener lista toda la documentación previa al embarque, como:

- ❖ La elaboración de la declaración aduanera.
- ❖ El documento de autorización de ingreso de carga para exportación.  
AISU
- ❖ Plan de embarque provisional y definitivo en el MAGAP

El tercer punto se lo hace previo al embarque provisional de la fruta es decir cuarenta y ocho horas antes, el cual tiene la información acerca del productor, el predio de la finca, el área o superficie sembrada y la ubicación de la misma. El embarque definitivo se presenta sesenta y ocho horas después del embarque.

### **Declaración aduanera de exportación. DAE**

El proceso de exportación inicia con la elaboración de la declaración aduanera de exportación DAE, con todos los documentos de soporte en el ECUAPASS, el mismo que pueden ser electrónicos o físicos. Hay que tomar en cuenta que

la declaración no es un simple documento sino que establece obligaciones y vínculos legales con la SENA E.

**Los documentos de soporte o de acompañamiento de la DAE son:**

- ❖ El documento de transporte.
- ❖ La factura comercial
- ❖ La certificación de origen
- ❖ Otros papeles que la Dirección General de la SENA E lo estimen necesarios.

Por último el Certificado de Origen que se lo obtiene antes de la Declaración Juramentada de Origen. La misma que tiene que ser renovada cada dos años. Con la finalidad de certificar que el producto que se va a exportar en este caso el banano cumplen con todas las normas de origen especificadas en cada acuerdo para beneficio de las preferencias arancelarias.

**Para el certificado de origen:**

- ❖ Si la fruta se va a exportar a Estados Unidos, Unión Europea, SGP o SPG, es importante notar que el único que emite este documento es el Ministerio de Industrias y Productividad.
- ❖ Si se dirige a países miembros del ALADI, CAN o MERCOSUR. Las entidades que emite el certificado de origen son la Cámara de Comercio de Guayaquil, de Huaquillas, de Machala, de Cuenca, Fedexpor, Cámara de Industrias y Producción, entre otras. (PROECUADOR, 2013)

**Elaboración del AISV**

La Autorización de Ingreso de Carga de Exportación es un documento que valida el ingreso de las unidades de carga a CONTECON. En el tipo de movimiento es importante especificar en la página web que es banano al granel ya que es el producto que se va a exportar.

**Cuarta Parte**

**Desarrollo de embarque en las fincas**

## **Establecer las inspecciones de la fruta**

Agro calidad debe emitir un Certificado Fitosanitario de Exportación, CFA, el cual implica organizar una visita a la plantación de banano en donde realizan un informe donde especifican si la fruta cumple con todos los requerimientos fitosanitarios y sanitarios del país al cual se va a exportar. Para luego trasladar la fruta al puerto con toda la reglamentación en orden, lo que implica que el exportador debe estar inscrito en el MAGAP y en AGROCALIDAD.

En si la visita de inspección se genera en la Coordinación Provincial de Agrocalidad electrónicamente, después se hace el pago, lo cual se debe hacer 18 o 24 horas de anticipación. El objetivo de las visitas básicamente es inspeccionar las empacadoras de las fincas, dependiendo del perfil de riesgo de cada finca ya que es de manera aleatoria. Una vez que se aprobado todo y se genera el certificado fitosanitario de parte de Agrocalidad, el transportista puede retirar el contenedor de los patios de la naviera para su correcto uso.

## **Quinta Parte**

### **Proceso de recepción en puerto**

Al llegar al puerto una Autoridad Portuaria debe permitir el ingreso del contenedor 12 horas antes en la naviera y del atraque del buque donde se embarcaran las unidades de carga. No hay planificación específica para la llegada de los contenedores al puerto, a medida que van llegando serán despachados es por ello que el estar a tiempo y antes del cut off es trabajo del departamento de logística de la empresa.

### **Para el ingreso del contenedor al puerto se debe presentar:**

- El AISV
- La licencia del conductor debe estar vigente caso contrario no lo dejaran pasar.
- La matrícula del tráiler.
- El transportista debe tener una credencial que le acredite como registrado y autorizado para ejercer.

El MAGAP tiene delegados en el puerto, los cuales hacen reconocimientos para verificar la procedencia del banano y las autoridades portuarias controlan que la cantidad de fruta que contienen los contenedores son los adecuados. Finalmente se coloca un sello permitiendo el ingreso del contenedor al puerto.

### **Inspección de contenedores por policías antinarcóticos**

La selección de los contenedores se lo hace de manera aleatoria para la inspección física con la presencia de la policía antinarcóticos. Esta actividad se lo hace a diario ya que las unidades de carga que se exportan son muchas, es por ello que se elige de manera aleatoria el contenedor. Por lo cual el dueño del mismo es notificado el día de la inspección mediante un correo electrónico donde le indican la hora y que se encuentra seleccionado para el aforo físico.

El proceso de inspección

Para la inspección se debe pagar en la oficina de Antinarcóticos, posteriormente el contenedor es abierto en presencia de los delegados de la empresa y del exportador o del jefe de calidad o logística de la exportadora. Al finalizar se coloca sus respectivos sellos para su correcto embarque.

## **Sexta etapa**

### **Post- embarque**

Consiste en Regularizar la Declaración Aduanera De Exportación RDAE, en la SENA. Para tener la Declaración Aduanera Definitiva y cerrar con el proceso bajo el régimen de exportación definitiva, se lo hace través de un registro electrónico.

Para tener la DAE es necesario que el exportador o el departamento de explotación regulen la declaración aduanera de exportación en el ECUAPASS con el objetivo de obtener la marca. Hay que tomar en cuenta que este proceso puede tardar 30 días luego del embarque, para lo cual se necesita tener los documentos descritos a continuación: (SENAE, 2013)

- La copia de un soporte de la mercancía en este caso la factura comercial.
- La copia del listado de embarque.
- Certificado de origen
- Documentos acerca del transporte multimodal.

### **Certificación Internacional**

Es un documento que avalúa que el producto tiene características especiales específicas. Existen algunas agencias gubernamentales, internacionales que dedican a dar las certificaciones por las prácticas y los procesos de producción se alinean a estándares que el tipo de certificación demanda ya sea de origen, calidad, sustentabilidad, orgánico, comercio justo, entre otros. (PRO ECUADOR, 2013)

Pero ciertas certificaciones son obligatorias para comprobar que el producto reúna todas las normas de calidad ya sea para entrar en salir de cada país por ejemplo el certificado de registro fitosanitario/ sanitario y el buenas prácticas agrícolas. Hay que notar que cada país exige distintas certificaciones, en el caso del banano las más demandadas son:

**Tabla Nº 13 Certificaciones por país.**

Destino	Certificaciones	
Europa	Global Gap	Buenas prácticas agrícolas
	Fairtrade Internacional	Comercio Justo
Norteamérica	USDA	National Organic Program
	Global Gap	Buenas prácticas agrícolas
	Fairtrade Internacional	Comercio Justo
Sudamérica, América Central, Caribe, África y Asia	Ethical Trading Initiative	Iniciativa de comercio justo
	Global Gap	Buenas prácticas



		agrícolas
	Fairtrade Internacional	Comercio Justo

Fuente: PRO ECUADOR

### **Mercado Internacional.**

Ecuador desde hace tres años fomenta la exportación promocionando el banano en distintas partes del mundo. Recientemente lo hicieron en China ya que es un país que demanda mucho de la fruta por sus propiedades y porque saben que el banano ecuatoriano es el mejor del mundo. (Revista lideres , 2015)

Pro Ecuador da asistencia para los que quieren internacionalizarse además de ello dicta cursos de formación gratis sobre inducción al comercio exterior y como operar en el extranjero. Además de ello fomenta la asistencia a las ferias internacionales y nacionales, en especial a las pequeñas y medianas empresas.

Una de las ferias más importantes del país es la Rueda de negocios internacionales organizado por la asociación de exportadores de banano del Ecuador, AEBA. Que se va a llevar a cabo del 2 al 5 de Octubre.

## 6. Conclusiones

A lo largo del presente estudio de casos sobre los procesos de producción y comercialización del banano de la Agrícola María del Carmen podemos concluir lo siguiente:

- Las formas de comercialización internacionales que se pueden aplicar y adaptar por sus particularidades a la realidad de la Agrícola María del Carmen. Ya que sus fases se pueden definir claramente para mejorar los canales de distribución y así percibir mejores ingresos por la venta de la producción.
- El análisis del proceso de comercialización actual permite concluir que agrícola no se beneficia totalmente de los ingresos que la actividad exportadora genera, ya que al hacer uso de intermediarios son ellos quienes obtienen las mayores ganancias del proceso, sin embargo también son quienes corren con los riesgos que implica el tráfico internacional de mercancías, mismos que pueden ser mitigados con una administración eficaz de la cadena logística de exportación.
- Agrícola María del Carmen, por sus características, ubicación, extensiones de terreno cuenta con la oferta de banano necesaria para cubrir pedidos internacionales, pudiendo desarrollar un canal de comercialización directo para la exportación, que además podrá beneficiar a otros pequeños productores de la zona.
- El proceso logístico constituye un elemento clave para el éxito de la exportación de este tipo de productos en el cual, los tiempos y características del transporte, así como la distancia se deben planificar adecuadamente.

## **7. Recomendaciones**

- En base a las características de la Agrícola y los tipos de comercialización internacional se puede definir el canal de comercialización adecuado que se adapte a sus características de manera que genere mejores ingresos para la misma.
- Teniendo en cuenta que la Agrícola María del Carmen no le favorece el actual proceso de comercialización, ya que no obtienen los ingresos que deberían ser. Para lo cual se recomienda elegir otro canal de comercialización con el cual consigan lo que la actividad genera.
- Al contar con la oferta exportable necesaria para cubrir pedidos la Agrícola María del Carmen está en condiciones de desarrollar un nuevo canal de comercialización. Para lo cual se recomienda analizar y poner en práctica los puntos expuestos en la propuesta del caso de estudio. Creando así una alternativa para reemplazar la forma de comercialización actual de la agrícola.
- Además de fortalecer el proceso de producción de banano mediante la implementación de tecnología en las plantas para lograr una fruta optima con la más alta calidad.
- El éxito de que una exportación llegue en buenas condiciones a su destino depende del proceso logístico, ya que el mismo debe ser eficaz y eficiente para contrarrestar posibles riesgos.
- Se aconseja asistir a ferias internacionales para buscar compradores de banano en el extranjero. Con un precio razonable en cual sea lucrativo y que permita mejorar sus ingresos en la producción y comercialización del banano.

## 8. Bibliografía

- AFI. (28 de Febrero de 2012). *AFI.COM*. Recuperado el 26 de Abril de 2017, de el proceso de negociacion internacional :  
[https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/proceso/negociacion/internacional/contenido\\_sidN\\_1052269\\_sid2N\\_1052384\\_cidL\\_1158325\\_ctylL\\_139\\_scidN\\_1158325\\_utN\\_3.aspx?axisU=informe.pdf](https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/proceso/negociacion/internacional/contenido_sidN_1052269_sid2N_1052384_cidL_1158325_ctylL_139_scidN_1158325_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf)
- Ballesteros, A. (2001). *Comercio Exterior: teoria y práctica*. Murcia : Editum.
- Bernal Torres, C. (2016). *Metodologia de la investigacion:Para administracion, economia, hmanidades y ciencias sociales*. Mexico: Person.
- Betancourt, R. (2017). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana*. Recuperado el 2017, de Negociaciones comerciales internacionales:  
<http://www.cancilleria.gob.ec/negociaciones-comerciales-internacionales/>
- Business go on. (28 de Marzo de 2016 ). *Etapas en el proceso de negociación internacional*. Recuperado el 28 de Abril de 2017, de Business Go On :  
<http://businessgoon.com/etapas-en-el-proceso-de-negociacion-internacional/>
- Cevallos, L. (22 de Marzo de 2014). *Comercio Internacional*. Recuperado el 10 de Mayo de 2017, de comercio&aduanas:  
<https://www.youtube.com/watch?v=a3n9MfUQWVY>
- CIG cv. (2013). *Exportacion Indirecta*. Recuperado el 3 de Mayo de 2017, de cigcvinternaciona: <http://www.cigcvinternacional.com/etapas/canales-de-exportacion/exportacion-indirecta>
- Ecuador, G. N. (26 de Julio de 2011). *Art. 15*. Recuperado el 26 de Julio de 2017, de Ley para Estimular y Controlar la Produccion y Comercializacion del Banano.:  
[http://balcon.magap.gob.ec/mag01/pdfs/aministerial/2014/2014\\_316.PDF](http://balcon.magap.gob.ec/mag01/pdfs/aministerial/2014/2014_316.PDF)
- FACSO. (Febrero de 2003). *Guia del exportador*. Recuperado el 19 de Junio de 2017, de Guia del exportador/metodo indirecto:  
[http://www.facso.unsj.edu.ar/catedras/ciencias-economicas/comercializacion\\_internacional/documentos/guiabice.pdf](http://www.facso.unsj.edu.ar/catedras/ciencias-economicas/comercializacion_internacional/documentos/guiabice.pdf)
- FAO. (2004). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Recuperado el 21 de Marzo de 2017, de FAO/la economia mundial del banano/paises exportadores de banano:  
<http://www.fao.org/docrep/007/y5102s/y5102s05.htm>
- Fareiro, C. P. (2010). *Vision general de los instrumentos operativos del comercio exterior*. España: ideaspropias.

- Fidias , G. (1999). *El proyecto de investigacion: Guía para su elaboracion* . Caracas: Epistemene.
- Heredia, P. E. (2016). *Comercio exterior y negocios internacionales*. Quito: COGNITIO ECUADOR.
- Javier Ponce Cevallos. (2012). *Acuerdo No. 511*. Obtenido de MAGAP/ley de control, estimular su produccion y comercializacion del banano.: [http://balcon.magap.gob.ec/mag01/pdfs/aministerial/2012/2012\\_0501.pdf](http://balcon.magap.gob.ec/mag01/pdfs/aministerial/2012/2012_0501.pdf)
- Lisa. (26 de Marzo de 2009). *Exportacion directa*. Recuperado el 3 de Mayo de 2017, de B. exportaciondirecta: <http://expotaciondirecta.blogspot.com/>
- Luisa Maria , C. (2014). *Políticas de marketing internacional*. España: Paraninfo.
- MAGAP. (2016). *MAGAP*. Recuperado el 23 de MARZO de 2017, de <http://www.agricultura.gob.ec/magap-fijo-nuevo-precio-para-la-caja-de-banano/#>
- MAGAP. (Diciembre de 2016). *MAGAP fijó nuevo precio para la caja de banano*. Recuperado el 28 de MAYO de 2017, de Ministerio de Agricultura pesca y ganaderia : <http://www.agricultura.gob.ec/magap-fijo-nuevo-precio-para-la-caja-de-banano/>
- MAGAP. (2017). *LEY DEL BANANO*. reglamento de la ley del banano.
- Mercado, S. (2000). *International commerce I*. Limusa .
- Muñiz Gonzales , R. (2016). Marketing en el siglo XXI. En R. Muñiz, *Marketing en el siglo XXI* (pág. Cap. 14). -: Centro de Estudios Financieros.
- Ponce Leva, J. (2005). *Comercio exterior; alternativas para Ecuador* . Quito: ABYA-YALA.
- Pro Ecuador . (s.f.). *Informacion estadistica del sector*. Recuperado el 19 de Junio de 2017, de proecuador.com: <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/banano/>
- PRO ECUADOR . (s.f.). *Pro Ecuador*. Obtenido de Pro Ecuador/ Banano y Platano: <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/banano/>
- PRO ECUADOR. (4 de Abril de 2013). *Guía de certificaciones internacionales*. Recuperado el 19 de Junio de 2017, de ProEcuador: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/04/GuiaCertificacionesweblow.pdf>

- PRO ECUADOR. (10 de Noviembre de 2014). *Guía del exportador*. Recuperado el 1 de Mayo de 2017, de Guía del exportador-Proecuador-SAE: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/11/GuiaExportador.pdf>
- PROECUADOR. (23 de octubre de 2013). *Requisitos para obtener la certificación de origen*. Recuperado el 11 de Junio de 2017, de PROECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-obtener-certificados-de-origen/>
- Revista lideres . (25 de Mayo de 2015). *Campaña de promoción del banano en el este de China*. Recuperado el 19 de Junio de 2017, de Revistalideres.: <http://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-campana-promocion-banano-china.html>
- Rodriguez Peñuelas , M. (2010). *Métodos de investigación: diseño de proyectos y desarrollo de tesis en ciencias administrativas, organizacionales y sociales*. Sinaloa: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Rodriguez, E. (2005). *Metodología de la Investigación* . Mexico: Universidad Juárez de Tabasco.
- Sabino , C. (2014). *El proceso de la investigacion*. Episteme .
- SABROSTAR. (2016). *SABROSTAR*. Recuperado el 27 de Mayo de 2017, de <http://SABROSTARFRUITcompany.com/nosotros/>
- Sanchez, J. M. (2001). *Entre Milenios*. QUITO: Abya-Yala.
- Sancho, E. L. (2015). *Crear la marca global: modelo de creacion y internacionalizacion de la marca* . Madrid: ESIC.
- SENAE. (28 de Noviembre de 2013). *Resolución Nro. SENAE-DGN-2013-0472-RE*. Recuperado el 19 de Julio de 2017, de SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR: <https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2013/SENAE-DGN-2013-0472-RE.pdf>
- Telegrafo . (15 de Noviembre de 2016). *El telegrafo*. Recuperado el 27 de Abril de 2017, de el telegrafo: Ecuador se sienta a negociar un acuerdo comercial.: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-se-sienta-a-negociar-un-acuerdo-comercial-con-los-paises-de-la-efta>
- Vertice. (2008). *Marketing estratégico: estrategia y publicidad*. Malga-España: Vertice.



## Anexo 1: Ilustración 1 Certificación Fitosanitaria del Protocolo de Cochinilla.



Ministerio  
de Agricultura, Ganadería,  
Acuicultura y Pesca



**AGROCALIDAD**  
AGENCIA ECUATORIANA  
DE ASEGURAMIENTO  
DE LA CALIDAD DEL AGRO

Av. Eloy Alfaro N30-350 y Amazonas  
Edif. MAGAP, Piso 9  
Tel: (593) 2 2567 232  
www.agrocalidad.gob.ec  
direccion@agrocalidad.gob.ec



### CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA DEL PROTOCOLO DE COCHINILLAS

**MOISES VICENTE ERAZO**

**Código Certificación:** C-1141

En cumplimiento a la normativa del Protocolo Fitosanitario para productos vegetales de exportación se emite la presente certificación, de acuerdo a la siguiente información:

#### Datos Generales

Razón Social: **MOISES VICENTE ERAZO**

Código del Registro MAGAP: N 04490

Nombre Normativa y/o Protocolo: "Protocolo para la Certificación Fitosanitaria de Producción libre de Cochinillas de musáceas en Ecuador"

Normativa, número y fecha: Protocolo para Control y Manejo de Cochinilla en campo y Empacadora de Banano de Exportación, aprobado bajo la Resolución N° 138, del 27 de mayo del 2013.

#### Información del lugar de producción, etc.

Nombre del lugar de producción: MARIA DEL CARMEN 3

Código del Registro MAGAP: N 04490

Nombre de cultivo (s): *Musa sapientum*

**Nota:** El técnico de AGROCALIDAD asignado, podrá realizar visitas de supervisión sin previo aviso para la verificación del cumplimiento del presente Protocolo.

AGROCALIDAD podrá revocar la presente Certificación Fitosanitaria en forma temporal o definitiva cuando se incumpla con el Protocolo en referencia, sin perjuicio de las sanciones que corresponda.

Fecha de Emisión: 21 de Febrero del 2017



**AGROCALIDAD**  
AGENCIA ECUATORIANA  
DE ASEGURAMIENTO  
DE LA CALIDAD DEL AGRO

ING. AGRO. CARLOS MANCHENO DONOSO  
DIRECTOR AGROCALIDAD COTOPAXI

AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD



## Guía de preguntas

### Encuesta N°1

Dirigida al Ing. Carlos Conrado Administrador General de la Agrícola María del Carmen.

🚦 ¿Cuántas has tiene la Agrícola María del Carmen?


🚦 ¿Cuáles son las labores culturales de la bananera?


🚦 ¿Cuál es la producción semanal de la AGRICOLA?


🚦 ¿Cuál es la variedad de banano que cosechan?


🚦 ¿Quién negocia la fruta con la empresa intermediaria?


🚦 ¿Cuántos embarques realizan por semana?


🚦 ¿Cuentan con certificaciones? ¿Sí o No?


🚦 ¿Cuál de las fincas tiene certificaciones?


## Encuesta N°2

Dirigida a la Ing. Nathaly Samaniego Asistente de Logística y Operaciones de Sabrostar Fruit Company.

🚦 ¿Cuántos años tiene la compañía?


🚦 ¿Cuántas marcas de banano tienen y cuáles son?


🚦 ¿Cuál es el proceso de exportación?


🚦 ¿Cuáles son las fases de exportación?


🚦 ¿Con cuántas empresas transportistas trabajan?
