



*Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa  
y Comercial*

***Carrera:***

*Tecnología en Comercio Exterior*

***TRABAJO DE TITULACIÓN***

***Tema:***

***“Estudio de Factibilidad para la Exportación del Banano Orgánico para  
el Sector Productivo de Yaguachi dirigida al mercado de Turquía en el  
periodo 2022 – 2023”***

***Requisito previo para la obtención del título de Tecnólogo (a) en  
Comercio Exterior***

***Autor (a):***

*Beatriz Stefania Arellano Huertas*

***Tutor:***

*Msc. Célida Sabina Gómez Sánchez  
Magister en Negocios Internacionales y  
Gestión de Comercio Exterior  
Guayaquil - Ecuador*

***2022***

## ***Reconocimiento de Responsabilidad***

*Yo, **Beatriz Stefania Arellano Huertas**, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Comercio Exterior, titulado: “**Estudio de Factibilidad para la Exportación del Banano Orgánico para el Sector Productivo de Yaguachi dirigida al mercado de Turquía en el periodo 2022 – 2023**”, es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.*

*Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.*

*De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al Instituto ya mencionado.*

*Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.*

.....  
***Beatriz Stefania Arellano Huertas***

***C.C.:0929649077***

***Reconocimiento de firma, notariado (Documentos de la notaría)***

*Cédula de Ciudadanía y Certificado de Votación*

## ***Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación***

*Msc. Célida Sabina Gómez Sánchez, en calidad de Tutor del trabajo de titulación:*

### **CERTIFICA**

*Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Comercio Exterior, cuyo tema es: “**Estudio de Factibilidad para la Exportación del Banano Orgánico para el Sector Productivo de Yaguachi dirigida al mercado de Turquía en el periodo 2022 – 2023**”, fue elaborado por el (la) señor (Srta.) Beatriz Stefania Arellano Huertas, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.*

.....  
***Msc. Célida Sabina Gómez Sánchez***  
***Ingeniera en Comercio Exterior***  
***Tutor de Trabajo de Titulación***

## ***Dedicatoria***

*Le dedico mi tesina a Dios sobre todas las cosas, ya que sin él esto no hubiese sido posible, al amor de mi vida, a mis padres, en especial le dedico este logro a personas que ya no están en mi vida y fueron muy importantes para mí, que son mis abuelos/as, ya que me dieron sus consejos para no rendirme, mediante el cual me motivaron para seguir adelante con lo que me proponga, ellos fueron pilares fundamentales en mi vida ya que, con esfuerzo, dedicación, constancia, he podido llegar a cumplir esta meta más en mi vida, que me ha ayudado a crecer en lo personal como en lo profesional.*

## ***Agradecimientos***

*Agradezco a Dios por guiarme y darme fortaleza, y por darme sabiduría porque sin él no hubiera culminado esta etapa bajo sus bendiciones que él me da cada día, agradezco al amor de mi vida Franklin Pazmiño por su apoyo incondicional y por estar siempre dándome fuerzas para seguir adelante, a mis padres Wilson Arellano y Rosa Huertas, a mis hermanos que han estado dándome ánimos en todo lo que me proponga en mi vida.*

*Agradezco también a mis profesores que me han brindado sus conocimientos, apoyo, guiándome durante la carrera, en especial a una docente muy especial que me ha apoyado y me ha sabido impartir sus consejos para poder realizar este trabajo, gracias a todas las personas que han estado conmigo he llegado hasta este logro más en mi vida, y sé que llegare a cumplir lo que me proponga.*

## Índice de Contenido

<i>Reconocimiento de Responsabilidad</i> .....	<i>I</i>
<i>Reconocimiento de firma, notariado (Documentos de la notaría)</i> .....	<i>II</i>
<i>Cédula de Ciudadanía y Certificado de Votación</i> .....	<i>III</i>
<i>Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación</i> .....	<i>IV</i>
<i>Dedicatoria</i> .....	<i>V</i>
<i>Agradecimientos</i> .....	<i>VI</i>
<i>Informe del Urkund</i> .....	<i>XVIII</i>
<i>Resumen</i> .....	<i>19</i>
<i>Abstract</i> .....	<i>20</i>
<i>Introducción</i> .....	<i>21</i>
<i>Formulación del problema general.</i> .....	<i>22</i>
<i>Formulación del objetivo general.</i> .....	<i>22</i>
<i>Capítulo I</i> .....	<i>26</i>
<i>Fundamentación</i> .....	<i>26</i>
<i>1 Marco Histórico</i> .....	<i>26</i>
<i>1.1 Antecedentes.</i> .....	<i>26</i>
<i>1.1.1 Aplicación moderna del banano orgánico</i> .....	<i>27</i>
<i>1.1.2 Consumo mundial actual del consumo del banano orgánico. (Soto, 2011)</i> .....	<i>28</i>
<i>1.1.3 Cuáles son los países que producen banano orgánico</i> .....	<i>28</i>
<i>1.1.4 El banano orgánico en el Ecuador, sus inicios hasta la actualidad. (Fruit, 2021)</i> .....	<i>29</i>
<i>1.1.5 Cuando se inician las exportaciones del banano orgánico. (Universo, 2020)</i> .....	<i>29</i>
<i>1.1.6 Que es un estudio de factibilidad.</i> .....	<i>30</i>
<i>1.1.7 Cuáles son las principales características del estudio de factibilidad.</i> .....	<i>30</i>
<i>2. Marco Teórico</i> .....	<i>31</i>
<i>2.1 Variedades del Banano Orgánico</i> .....	<i>31</i>
<i>2.1.1 Características. (Elena, 2020)</i> .....	<i>32</i>
<i>2.1.2 Beneficios</i> .....	<i>32</i>
<i>2.1.3 Teoría del comercio internacional. (Mestanza, 2019)</i> .....	<i>33</i>

2.1.4	<i>Canal de distribución</i>	33
3.	<i>Marco Conceptual</i>	38
3.1	<i>Acuerdos Comercial</i>	38
3.2	<i>Agricultura Orgánica</i>	38
3.3	<i>Administración</i>	38
3.4	<i>Barreras no Arancelarias</i>	38
3.5	<i>Comercio Internacional</i>	38
3.6	<i>Certificación orgánica</i>	39
3.8	<i>Exportación</i>	39
4.	<i>Marco Jurídico</i>	42
4.1	<i>Constitución de la República del Ecuador</i>	42
4.2	<i>Plan de Creación de Oportunidades (2021-2025)</i>	43
	<i>Objetivo 1</i>	43
	<i>Objetivo 2</i>	44
	<i>Objetivo 3</i>	45
4.3	<i>Convenios, Acuerdos y Tratados Internacionales</i>	46
4.4	<i>Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)</i>	48
4.5	<i>Código Tributario</i>	51
4.6	<i>Código Civil</i>	52
4.7	<i>Ley General de Puertos</i>	53
4.8	<i>Ley de Defensa al Consumidor</i>	54
4.9	<i>Ley de Transporte Marítimo y Fluvial</i>	55
4.10	<i>Normas de Ley que regula la producción y comercio del banano (Banano, 2020)</i>	56
4.11	<i>Decreto de..... o. Resolución #</i>	57

4.12	<i>Instructivo de .....</i>	58
<b>Capítulo II. ....</b>		
5	<i>Metodología Empleada.....</i>	59
5.1	<i>Técnicas de recolección de datos y herramientas de investigación.....</i>	59
5.2	<i>Metodología.....</i>	59
5.3	<i>Tipos de investigación.....</i>	60
5.4	<i>Métodos de investigación.....</i>	60
5.4.1	<i>Método Teórico.....</i>	60
5.4.2	<i>5.4 Técnicas de recolección de datos y herramientas de investigación.....</i>	61
5.4.3	<i>Método Empírico.....</i>	61
	<i>Análisis de entrevista a productor.....</i>	63
	<i>Población y Muestra.....</i>	65
	<i>Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.....</i>	67
	<i>Entrevista a productor.....</i>	68
1.	<i>¿Cuánto tiempo lleva de trayectoria en la producción de banano? .....</i>	68
2.	<i>¿Cuál es su capacidad aproximada de producción al año? .....</i>	68
3.	<i>En caso de incrementar su oferta exportable ¿Existen facilidades para incrementar su capacidad de producción de banano? .....</i>	68
4.	<i>¿Existen facilidades para abastecerse de banano de otros proveedores? .....</i>	68
5.	<i>¿Qué clientes maneja para la oferta de banano? .....</i>	68
6.	<i>¿Ha pensado en una internacionalización con su producto? ¿Indique las razones del porque si o porque no? .....</i>	69
7.	<i>¿Ha pensado en ofertar derivados de banano? Indique las razones. ....</i>	69
8.	<i>¿Estaría dispuesto a invertir en maquinarias para incrementar la oferta de banano en el exterior? Indique las variables que consideraría. ....</i>	69

<i>Encuesta a importadores potenciales.</i> .....	70
<i>Análisis de Encuestas.</i> .....	71
1. <i>¿Considera que el mercado de Fruta principalmente el Banano orgánico en Turquía es atractivo?</i> .....	71
2. <i>¿Con qué frecuencia al año importa este procesado de frutas?</i> .....	72
3. <i>¿Qué cantidad suele importar de este producto al año?</i> .....	73
4. <i>¿Cuál es el Incoterm que maneja con frecuencia para importar este producto?</i> ...	74
5. <i>¿De dónde provienen sus principales proveedores?</i> .....	75
6. <i>¿Qué canal de distribución maneja para sus productos?</i> .....	76
7. <i>¿Tiene experiencia importando este producto desde Ecuador?</i> .....	77
8. <i>En caso de tener experiencia importando este producto desde Ecuador</i> .....	78
9. <i>Conociendo las características del banano orgánico ¿Considera que la oferta de la fruta tiene oportunidades en el mercado local?</i> .....	79
10. <i>¿Estaría dispuesto a importar este producto desde Ecuador?</i> .....	80
5.5 <i>Técnicas de Análisis.</i> .....	81
5.5.1 <i>FODA</i> .....	81
5.5.2 <i>CAPA.</i> .....	82
5.5.3 <i>PESTEL.</i> .....	83
<i>Capítulo III</i> .....	84
1. <i>Desarrollo de la Propuesta.</i> .....	84
a. <i>Propuesta.</i> .....	84
b. <i>Título de la Propuesta.</i> .....	84
c. <i>Objetivo de la Propuesta</i> .....	84
d. <i>Descripción de la Propuesta</i> .....	84
2. <i>Factibilidad de la Aplicación.</i> .....	85
<i>Factibilidad Operativa. -</i> .....	85

<i>Factibilidad Administrativa.</i> - .....	85
<i>Factibilidad Técnica.</i> - .....	85
<i>Factibilidad Comercial.</i> - .....	85
<i>Factibilidad Económica.</i> - .....	85
<i>Factibilidad Social.</i> - .....	86
<i>Factibilidad Legal.</i> – .....	86
<i>Tabulaciones.</i> .....	87
<i>Mercado de Turquía.</i> .....	87
<i>Balanza comercial entre Ecuador y Turquía.</i> .....	88
<i>Exportaciones por sector Ecuador - Turquía.</i> .....	88
<i>Condiciones de Acceso al Mercado Turco.</i> .....	90
<i>Datos importantes del banano en Turquía.</i> .....	90
<i>Puerto de Mersin.</i> .....	91
<i>Principales Industrias en Turquía.</i> .....	91
<i>a. Beneficios de la propuesta.</i> .....	93
<i>b. Descripción del Fruto Fresco.</i> .....	93
6.7 <i>Producto a exportar.</i> .....	93
6.8 <i>Medio de transporte: Marítimo.</i> .....	96
<input type="checkbox"/> <i>Ministerio de Comercio Exterior e inversiones (COMEX)</i> .....	96
<input type="checkbox"/> <i>Instituto De Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO-ECUADOR)</i> .....	97
<input type="checkbox"/> <i>El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)</i> .....	97
<i>Agencia de aseguramiento de la calidad del Agro (AGROCALIDAD)</i> .....	97
<i>Régimen aduanero.</i> .....	98
6.9 <i>Proceso de exportación de banano a Turquía.</i> .....	99

<i>Registro de exportador ante el SENAE .....</i>	<i>99</i>
<i>Documentos a presentar.....</i>	<i>103</i>
<i>Cálculos de exportación .....</i>	<i>103</i>
<b>3. Estudio Económico.....</b>	<b>104</b>
<i>Presupuesto de Operación.....</i>	<i>108</i>
<i>Presupuesto de Ingresos y Ventas.....</i>	<i>110</i>
<i>Análisis de TIR y VAN. ....</i>	<i>112</i>
<i>Recomendaciones .....</i>	<i>115</i>
<i>Referencias Bibliográficas.....</i>	<i>116</i>
<i>Anexos.....</i>	<i>118</i>
<i>Anexo a. Guía de Observación. ....</i>	<i>119</i>
<i>Anexo b. Modelo de encuesta importadores potenciales. ....</i>	<i>119</i>
<b>1. ¿Considera que el mercado de Fruta principalmente el Banano orgánico en Turquía es atractivo?.....</b>	<b>119</b>
<b>2. ¿Con qué frecuencia al año importa este procesado de fruta?.....</b>	<b>119</b>
<b>3. ¿Qué cantidad suele importar de esta fruta al año?.....</b>	<b>120</b>
<b>4. ¿Cuál es el Incoterm que maneja con frecuencia para importar la fruta? .....</b>	<b>120</b>
<b>5. ¿De dónde provienen sus principales proveedores?.....</b>	<b>120</b>
<b>6. ¿Qué canal de distribución maneja para sus productos? .....</b>	<b>120</b>
<b>7. ¿Tiene experiencia importando este producto desde Ecuador? .....</b>	<b>121</b>
<b>8. En caso de tener experiencia importada este producto desde Ecuador ¿Cómo evalúa su experiencia? .....</b>	<b>121</b>
<b>9. Conociendo las características del Banano Orgánico ¿Considera que la oferta de la fruta tiene oportunidades en el mercado local?.....</b>	<b>121</b>
<b>10. ¿Estaría dispuesto a importar este producto desde Ecuador? .....</b>	<b>121</b>

## Índice de Tablas

<i>Tabla 1 Países productores de banano orgánico por año</i> .....	34
<i>Tabla 2 Las empresas que importan</i> .....	36
<i>Tabla 3 Las empresas que exportan</i> .....	37
<i>Tabla 4 Mercado Turquía del banano atractivo</i> .....	71
<i>Tabla 5 Frecuencia anual de importaciones de esta fruta</i> .....	72
<i>Tabla 6 Cantidad importada anualmente</i> .....	73
<i>Tabla 7 Incoterm manejado</i> .....	74
<i>Tabla 8 Procedencia de principales proveedores</i> .....	75
<i>Tabla 9 Canal de distribución que manejan</i> .....	76
<i>Tabla 10 Experiencia importando desde Ecuador</i> .....	77
<i>Tabla 11 Evaluación de experiencia importando desde Ecuador</i> .....	78
<i>Tabla 12 Oportunidades del banano orgánico</i> .....	79
<i>Tabla 13 Disposición a importar banano orgánico desde Ecuador</i> .....	80
<i>Tabla 14 Principales Industrias</i> .....	92
<i>Tabla 15 Costo de exportación</i> .....	103
<i>Tabla 16 Utilidad por caja</i> .....	104
<i>Tabla 17 Activos fijos/Muebles de Oficinas</i> .....	104
<i>Tabla 18 Activos fijos/Equipos de Oficinas</i> .....	104
<i>Tabla 19 Activos fijos/Equipo de Computación</i> .....	105
<i>Tabla 20 Activos Diferidos</i> .....	105
<i>Tabla 21 Inversión Inicial</i> .....	107
<i>Tabla 22 Tabla de Amortización</i> .....	108
<i>Tabla 23 Gastos de Nómina y Gastos Administrativo y Ventas</i> .....	109
<i>Tabla 24 Depreciación de activos</i> .....	109

***Tabla 25 División de costos y gastos de producción..... 109***

***Tabla 26 Estimación de cajas vendidas ..... 110***

***Tabla 27 Presupuesto de ventas ..... 111***

## *Índice de Gráficos*

<i>Gráfico 1 Países productores de banano orgánico por año.....</i>	<i>35</i>
<i>Gráfico 2 Las empresas que importan .....</i>	<i>36</i>
<i>Gráfico 3 Las empresas que exportan .....</i>	<i>37</i>

## *Índice de Imágenes*

<i>Imagen 1 Representa el banano orgánico desde sus inicios.....</i>	<i>27</i>
<i>Imagen 2 Tipos de plátanos o bananas orgánicas .....</i>	<i>31</i>
<i>Imagen 3 Características de la producción del banano orgánico .....</i>	<i>32</i>
<i>Imagen 4 Cantón de Yaguachi.....</i>	<i>62</i>
<i>Imagen 5 Finca Libertierra.....</i>	<i>62</i>
<i>Imagen 6 Productor de Banano.....</i>	<i>64</i>
<i>Imagen 7 Almacenamiento del banano orgánico .....</i>	<i>86</i>
<i>Imagen 8 Importaciones de banano de Turquía .....</i>	<i>88</i>
<i>Imagen 9 Bananas Orgánicas.....</i>	<i>93</i>
<i>Imagen 10 Plátano calibre 17 (3.9 cm) y longitud 25cm .....</i>	<i>94</i>
<i>Imagen 11 Plátanos en la caja.....</i>	<i>94</i>
<i>Imagen 12 Caja del banano orgánico.....</i>	<i>95</i>
<i>Imagen 13 Pallet de madera.....</i>	<i>95</i>
<i>Imagen 14 Contenedor de 40"Reefer High Cube .....</i>	<i>96</i>

## *Índice de Ilustraciones*

<i>Ilustración 1 Balanza Comercial Ecuador-Turquía .....</i>	<i>88</i>
<i>Ilustración 2 Exportaciones por sector .....</i>	<i>89</i>
<i>Ilustración 3 Condiciones del Régimen de Exportación.....</i>	<i>99</i>
<i>Ilustración 4 Planta del Banano Orgánico .....</i>	<i>118</i>
<i>Ilustración 5 Cultivo del Banano Orgánico .....</i>	<i>118</i>

## *Informe del Urkund*

## **Resumen**

*Nuestro país, es mundialmente reconocido como principal exportador de banano, por su gran participación en el mercado, cuenta con una ventaja competitiva en ofrecer un banano de calidad, con excelente sabor y con un mayor tiempo de vida útil en la percha del consumidor. Estas características se ha obtenido ya que contamos con suelos aptos para sus cultivos, y la excelente condición climática que poseemos. Las frutas en Ecuador representan un rubro considerable para la economía campesina del país siendo estas un elemento potencial de exportación a todo el mundo. Ecuador y Turquía en su relación comercial, demuestran a través de sus indicadores de competitividad, niveles de aceptación de frutas ecuatorianas en comparación a las frutas producidas en Turquía, generando de esta manera una ventaja potencial beneficiosa en el sector agroindustrial y económica para nuestro país. Varias instituciones gubernamentales trabajan en conjunto con el estado, productores y exportadores para explotar el potencial de la fruta y dan seguimiento a nuevos mercados con el objetivo de impulsar las exportaciones de banano. El sector productivo del Cantón Yaguachi ha decidido incursionar al mercado turco para conseguir una negociación y fortalecer lazos comerciales. En consecuencia, el objetivo de la investigación es establecer las actividades administrativas, operativas y aduaneras que se lleva a cabo para la exportación de banano tipo orgánico de la comunidad, hacia Turquía.*

**Palabras claves:** EXPORTACIÓN, BANANO, RÉGIMEN ADUANERO, ECUADOR.

## ***Abstract***

*Our country is recognized worldwide as the main exporter of bananas, due to its great participation in the market, it has a competitive advantage in offering quality bananas, with excellent results and a longer shelf life for the consumer. These characteristics have been obtained since we have suitable soils for their crops, and the excellent climatic condition that we have. Fruits in Ecuador represent a considerable item for the peasant economy of the country, being these a potential element of export to the whole world. Ecuador and Turkey in their commercial relationship demonstrate through their competitiveness indicators, levels of acceptance of Ecuadorian fruits compared to fruits produced in Turkey, thus generating a beneficial potential advantage in the agro-industrial and economic sector for our country. Several government institutions work together with the state, producers and exporters to exploit the potential of the fruits and monitor new markets with the aim of boosting banana exports. The productive sector of Yaguachi Canton has decided to enter the Turkish market to achieve a negotiation and strengthen commercial ties. Consequently, the objective of the research is to establish the administrative, operational and customs activities that are carried out for the export of organic bananas from the community, to Turkey*

***KEY WORDS: EXPORT, BANANA, CUSTOMS REGIME, ECUADOR.***

## **Introducción**

*La presente investigación se refiere al análisis de factibilidad de la exportación de banano orgánico del sector productivo de Yaguachi hacia el mercado de Turquía, se puede definir al producto que últimamente ha tomado terreno en el mundo, como un cultivo que mediante un ecosistema ha permitido realizar procesos de agricultura sin dañar el medio ambiente. Este trabajo recalca situaciones que son favorables para el cultivo orgánico en el país, por lo tanto, el terreno en Ecuador es muy bueno para este tipo de sembrío teniendo además la ventaja del clima, lo que nos favorece para obtener buenos cultivos.*

*Para la siembra del banano orgánico se debe tener en cuenta su respectiva inspección y así evitar cualquier tipo de plagas que puedan causar daños en la cosecha, evitando pérdidas de biodiversidad y dañar el ecosistema.*

*El banano orgánico es uno de los alimentos que aportan mayores nutrientes en las comidas, con mayor afluencias en ventas durante el día, además; el fruto fresco aporta beneficios tanto a la salud como en el medio ambiente, ya que cumple la función de abono para la tierra sin dañar a la misma, esto permite que el flujo de la producción del banano orgánico sea consumido por niños y adultos pues brinda vitaminas y minerales que necesita el ser humano, no contiene químicos ni preservantes que dañen la salud evitando la generación de desechos dañinos que afecten a la salud y al medio ambiente aportando a la maximización de materiales reusables y reciclables, que contribuyen a mantener un ecosistema fresco y sano.*

*En el Ecuador la producción del banano orgánico ha venido desde hace unos diez años atrás, ya que los pequeños productores han tomado la iniciativa de realizar dicha actividad y a su vez poder exportar esta fruta orgánica hacia el mercado internacional, el Ecuador se destaca por ser uno de los países con mayor producción del banano orgánico a diferentes mercados internacionales exportando esta fruta orgánica al mundo, por lo tanto en la actualidad esto ha aumentado en gran manera en los mercados internacionales y la venta ha generado al país grandes ganancias y resultados positivos. En el Ecuador la siembra del banano orgánico se efectúa en las zonas costeras*

*aprovechando las bondades del clima que tiene nuestro país permitiendo que la siembra sea muy buena, teniendo en cuenta un suelo fructífero que permite alcanzar una siembra positiva y en consecuencia esto permite lograr grandes niveles de productividad.*

*La característica principal es que es uno de los productos que tiene mayor salida hacia los mercados internacionales al mismo tiempo, es una de las frutas de mayor consumo alrededor del mundo, lo que ha permitido que el banano orgánico llegue a tener una gran acogida en el mercado extranjero, convirtiéndose así en una de las comidas balanceadas para el consumo humano cuidando su salud y al medio ambiente.*

### ***Formulación del problema general.***

*¿Cómo potenciar el ingreso del banano orgánico del sector productivo de Yaguachi al mercado turco en el periodo 2022 al 2023?*

*La falta de conocimiento para poder exportar un producto al mercado internacional ha afectado a grandes productores, lo que sumado al incipiente uso de herramientas tecnológicas, que es hoy en día uno de los instrumentos más utilizados ha impedido que se dé a conocer al mercado extranjero un producto nuevo e innovador dándole ese plus en cuanto a la identificación de la marca, forma del producto, el color y el sabor, características principales que el consumidor considera al momento de adquirir un producto, sin embargo; se necesita tener personal calificado para los procesos de producción de banano orgánico para evitar daños en el mismo, en el crecimiento del producto, en su manipuleo y cosecha, al momento de realizar el empaque y la envoltura debido que mediante este proceso se producen pérdidas por la manipulación incorrecta del fruto, por el maltrato al momento de realizar la cosecha ya que se pueden golpear y afectar al banano. Por lo antes expuesto, todo este proceso se debe realizar con mayor cuidado evitando daños mayores durante la producción del banano orgánico.*

### ***Formulación del objetivo general.***

*Analizar la factibilidad de la exportación de banano orgánico del sector productivo de Yaguachi hacia el mercado de Turquía en el periodo 2022 – 2023.*

*Las exportaciones de banano orgánico ha ayudado abrir nichos de mercado internacional e incrementar la producción fomentando el consumo de alimentos naturales, buscando la satisfacción y fidelidad del consumidor, a causa de esto permite que el consumo de este fruto fresco como el banano orgánico sea fácil de elegir ya que es una fruta que les agrada a niños y adultos, es importante resaltar que la tendencia en los mercados internacionales es de consumo de productos orgánicos, por ello, es conveniente para el país dedicarse a la producción y distribución de productos alimenticios orgánicos basados en el cuidado de la salud.*

*En lo relativo a la demanda del banano, según estudios por la Organización de las Naciones Unidas, el consumo de productos orgánicos disminuye el riesgo de alteraciones en la alimentación de las personas, por ello, han optado tener una buena alimentación, el banano orgánico ha sido un alimento que ayuda a mantener una dieta balanceada brindando beneficios para el organismo humano, constituyéndose en prioridad hoy en día para muchas personas que consumen este fruto fresco.*

*El planteamiento que realizamos en este estudio nos va a servir para identificar si el banano orgánico tiene apertura hacia el mercado turco, para lo cual debemos de tener en cuenta que al introducir un producto nuevo a un mercado desconocido, se requiere conocer su aceptación por parte del consumidor extranjero, por lo tanto, esto permite realizar un énfasis mediante el cual debemos tener en cuenta que el producto tenga una propuesta aceptable realizando monitoreos y estudiar las opiniones del consumidor, esto nos permitirá acceder a un nicho de mercado para enfatizar un sector hasta que el producto sea vendido y aceptado por el consumidor y lo adquiera de una manera segura tanto que al momento de degustar el banano orgánico satisfaga su necesidad. El estudio nos da certeza si el producto ofrecido es muy bueno a los ojos del consumidor al momento de obtener el producto que está comprando.*

*Entre los beneficios que la producción del banano orgánico ha generado al Ecuador, se señalan:*

- ✓ Dar a conocer esta fruta en países extranjeros (producto 100 % natural que no afectan a la salud,*
- ✓ Abrir fronteras en cuanto a la realización de la exportación del banano orgánico.*

- ✓ *Exportaciones efectuadas de manera segura y efectiva,*
- ✓ *Establecer una cadena de producción del fruto fresco mediante el cual operen los productores y exportadores para fomentar una producción a escala del banano orgánico.*
- ✓ *Cumplir con las certificaciones que permitan obtener los estándares para la exportación exigidos en el mercado de destino.*
- ✓ *Que los productores aumenten la producción de manera masiva aprovechando economías de escala e incluso las ventas sean rentables, ya que esto beneficia al productor ecuatoriano y al país por la entrada de divisas permitiendo la apertura de un nicho en el mercado internacional.*

*La aplicación acerca del banano orgánico es uno de los principales productos de exportación que tiene el país, así como un importante generador de empleo y divisas, por lo que el Ministerio de Agricultura y Ganadería fortalecerá ese sector productivo.*

*Es importante el aporte del trabajo, mediante el cual los exportadores tengan una oportunidad de vender el producto hacia un mercado extranjero, dando oportunidad que el banano orgánico sea unos de los productos con mayor exportación, esto permitió que la producción crezca con una velocidad sorprendente y así tener rentabilidad en cuanto la exportación que se realice en el mercado de turco.*

*El desarrollo de esta investigación incluyó un estudio de mercado, para verificar qué tipo de personas pueden adquirir el producto, analizar el mercado actual, mediante encuestas, entrevistas, ferias internacionales, observación del mercado para analizar resultados que nos permita si el mercado que queremos introducir el producto sea de buena acogida para el consumidor y potencializar la exportación abriendo nichos de mercado, radicando en esto la importancia y rentabilidad del desarrollo de este proyecto.*

*Todo esto nos permitió potenciar el ingreso del banano orgánico al mercado internacional, buscar nichos de mercado proyectado en los semestres del año 2022 al 2023.*

*En el **primer capítulo** se hizo estudios de los antecedentes de la exportación del banano orgánico, esto tiene como consecuencia de la manera que queremos introducir*

*el banano orgánico, mediante el cual se ha basado en teorías principales para el desarrollo de la exportación del banano orgánico, teniendo en cuenta; que el producto tenga la aceptación en el mercado internacional en este caso en el mercado turco, que sea de manera segura, sin olvidar las normativas legales, así proporcionar que al momento de introducir el banano orgánico al mercado extranjero me haya servido la elaboración de la propuesta.*

*En el **segundo capítulo** se diseñó y aplicó la metodología, técnicas y tipos de investigación, que se aplicará de una manera ordenada y sistemática para la elaboración de la propuesta que queremos desarrollar mediante la realización de un análisis para abordar el proyecto.*

*El **tercer capítulo** se dio referencia del desarrollo de la propuesta del Estudio de Factibilidad para la Exportación del Banano Orgánico para el Sector Productivo de Yaguachi dirigida al mercado de Turquía en el periodo 2022 – 2023, que incluirá un estudio de mercado para conocer sus características, seguido de un estudio técnico-operativo, un estudio legal de los requisitos de ingreso al mercado y demás que deben de cumplirse para el desarrollo de la actividad, lo que unido al estudio financiero va a determinar la factibilidad de proyecto.*

## **Capítulo I.**

### **Fundamentación**

#### **1 Marco Histórico**

##### **1.1 Antecedentes.**

*De acuerdo (Universidad de Machala, 2018) en la tesis de Andrea Quinto:*

*El banano orgánico es una fruta originaria del sur de Asia, y es trasladada a América por los comerciantes europeos en el siglo XVI, desde el año de 1940 comienza a cultivarse a gran escala en el Ecuador. Según la Asociación de Exportadores Bananeros del Ecuador 2010, a consecuencia de las plagas y huracanes que destruyeron las plantaciones en el Caribe y Centroamérica, y a la creciente demanda de esta fruta que existía en Europa, surge la iniciativa de oficializar el cultivo de banano en el año de 1944. Durante la época dorada la producción de banano, el país se convirtió en el más grande exportador de la fruta a nivel mundial, la exportación de banano domina la economía ecuatoriana hasta los años 70, convirtiéndose en la principal fuente generadora de divisas para el estado. A pesar del tiempo transcurrido desde el boom bananero del Ecuador, ha mantenido una solidez en la producción y exportación de banano, lo que contribuye al crecimiento de la económica ecuatoriana.*

*Debido a los cambios en las tendencias en la alimentación de los consumidores potenciales en comprar productos considerados saludables, se inicia con la producción orgánica de banano en el Ecuador, en los últimos años la producción orgánica de banano es uno de los caminos sostenibles en la agricultura ya que el producto tiene una amplia acogida en Europa, Asia y Norteamérica. La producción agropecuaria puede adoptar diferentes maneras de desarrollo sostenible, en lo social, si se producen alimentos que conserven su valor nutricional e inoocuos se reducen los riesgos en la salud y se minimiza el riesgo de la contaminación del medio ambiente. Ecuador es el mayor productor y exportador de banano del mundo y su presencia internacional va en aumento, con un promedio anual de ventas extranjeras cerca de seis millones de toneladas métricas comercializadas en los diferentes continentes. El comercio del banano representa al país, después del petróleo, el segundo recurso de ingreso para su economía y, consecuentemente, contribuye significativamente a su desarrollo.*

### **1.1.1 Aplicación moderna del banano orgánico.**

*El Banano ecuatoriano se cultiva en la zona costera conformada por las provincias de El Oro, Guayas, Los Ríos, Esmeraldas; y en los valles cálidos de la Sierra de Cañar y Loja, las bondades del clima e incomparables propiedades de los suelos han permitido alcanzar generosos niveles de productividad. En el contexto nacional, Ecuador comienza a exportar banano en el año 1910, no se utilizaban envolturas ni cajas para la exportación, simplemente se realizaba en racimos que tenían un peso aproximado de un quintal. De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Ecuador por sí solo cubre más que una tercera parte de las exportaciones mundiales de banano, pues vende entre 80 y 85 millones de cajas, casi el 40 por ciento de su producción total. Por tal motivo, Ecuador es el primer país exportador de banano en el mundo, que produce la fruta de alta calidad y exquisito sabor y en cuya producción ha alcanzado estándares internacionales de protección medioambiental. La exportación de banano está disponible durante todo el año debido a la latitud 0 que el Ecuador se asienta, disfrutando, de un clima tropical estable. El clima adecuado y la calidad del suelo ha permitido al banano ecuatoriano utilizar únicamente la mitad de fungicidas en comparación con otros países productores de banano. (pág. 7)*

**Imagen 1 Representa el banano orgánico desde sus inicios**



**Fuente y elaboración:** Google.

### **1.1.2 Consumo mundial actual del consumo del banano orgánico. (Soto, 2011)**

*América Latina es el único exportador de banano orgánico, y las exportaciones totales para el año 2009, fueron de 24, 2 millones, que representan un 3% de las exportaciones totales de banano convencional. El mayor exportador es Ecuador, con 9,9 millones de cajas de 18,14 kg, que se producen en 10.500 hectáreas de cultivo. El segundo exportador es República Dominicana, con 5,5 millones de cajas, en 5.100 hectáreas. Perú, aunque recientemente ha entrado en el mercado, ya exporta 4,1 millones de cajas, en 5.250 hectáreas, ubicadas en la zona desértica de Piura, en su mayoría. Colombia, con 3,2 millones de cajas, requiere de 2250 hectáreas, pero problemas de calidad, han hecho reducir sus exportaciones recientemente.*

*Para la producción de los 24,2 millones de cajas, se necesitan 23.750 hectáreas de cultivo, lo que muestra una productividad muy baja de 1019 cajas por hectárea por año, si se compara con las 2400 cajas que se producen en promedio, en Costa Rica de banano convencional.*

*Algunos proyectos de cultivo orgánico en Ecuador, con altas tecnologías de producción, alcanzan productividades de 2500 cajas por hectárea por año, de un producto de muy buena calidad. Las exportaciones de banano orgánico, se iniciaron en Honduras en 1997, y el crecimiento ha sido exponencial, con la entrada en el mercado de República Dominicana, Ecuador, Perú y Colombia. Es importante tener en consideración, para cualquier crecimiento, que este mercado es del 3% del mercado mundial, 24 millones de cajas, y que con pequeñas cantidades de sobre oferta sobre la demanda, los precios se caen abruptamente, como sucedió en el año 2009, con la entrada de Colombia al mercado. (pág. 1)*

### **1.1.3 Cuáles son los países que producen banano orgánico.**

*Los países que producen banano orgánico son: Ecuador, Republica Dominicana, Perú Colombia y Costa Rica.*

#### **1.1.4 *El banano orgánico en el Ecuador, sus inicios hasta la actualidad. (Fruit, 2021)***

*El origen del banano en el mundo aparentemente está en el subcontinente hindú en Asia y es trasladado a América conjuntamente con las corrientes migratorias de los comerciantes europeos en el siglo XVI. De allí varias variedades de musáceas crecen en forma natural y salvaje en la creciente demanda del banano en Europa y Estados Unidos y el impacto de plagas y huracanes en las plantaciones Centroamericanas influyen al gobierno de Galo Plaza Lasso a modernizar la producción y exportación de la fruta. La mano de obra barata, la disponibilidad de tierra agrícola, la política de fomento del gobierno -incluyendo créditos y obras de infraestructura- y la ausencia de plagas y huracanes en el país son las condiciones perfectas para eventualmente posicionar al Ecuador como el primer productor mundial de la fruta. La exportación de banano domina la economía ecuatoriana hasta los años 70, cuando es suplantada por el petróleo. Actualmente Ecuador exporta semanalmente un promedio de 5 millones de cajas, cultivadas en aproximadamente 230 mil hectáreas. (pág. 1)*

#### **1.1.5 *Cuando se inician las exportaciones del banano orgánico. (Universo, 2020)***

*En Ecuador reinicia las exportaciones después de la pandemia en el 2020, esto representa que el precio de promedio ponderado anual equivalente al mínimo de sustentación para el 2021 es de \$ 6,25, pero otra opción es una tabla de cuatro precios mínimos en función de la temporada. Ecuador tendrá un nuevo esquema que regirá para la fijación del precio de la caja de banano para la exportación. Bajo esta nueva fórmula, aprobada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) a finales de octubre pasado, los productores podrán firmar contratos con un precio promedio ponderado anual equivalente al mínimo de sustentación de \$ 6,25, un precio más bajo que el del 2020 que era de \$ 6,40 o acogerse a una tabla de cuatro precios mínimos en función de la temporada. Este cambio fue justificado por el MAG señalando que el sector bananero ecuatoriano se ha enfrentado a desafíos como la llegada del hongo del Fusarium raza 4 a América Latina y el inesperado COVID-19, que cambió la dinámica de la demanda en los países consumidores. (pág. 1)*

### **1.1.6 Que es un estudio de factibilidad.**

*Esta tesina radicó al estudio de factibilidad de exportación directa del banano orgánico hacia el mercado de Turquía, siendo si el objetivo dando al proyecto determinar si es factible exportar el producto hacia el mercado extranjero, ya que esto da a conocer si será aceptado y tendría buena acogida el banano orgánico, sin embargo; lo ideal es que cada semana se pueda exportar por lo menos unas 500 cajas de banano orgánico. Mientras tanto, el producto deberá asumir todas las seguridades medio ambiental, y con las condiciones que debe tener al momento de exportar. Se empezó a utilizar mediante el cual se considera que esta sea mixta, ya que comprende realizar diferentes estudios como estudio de mercado, entrevistas, demostrando resultados positivos que el mercado de Turquía es rentable y tiene grandes posibilidades de crecimiento.*

### **1.1.7 Cuáles son las principales características del estudio de factibilidad.**

*Las principales características del estudio son:*

- ✓ *Estudio de factibilidad económica.*
- ✓ *Estudio de factibilidad legal.*
- ✓ *Estudio de factibilidad ambiental.*

### **1.1.8Cuál es la aplicación en el área de comercio exterior.**

*La aplicación en cuanto el área de comercio exterior sería la mixta ya que en el mercado extranjero se debe realizar diferentes tipos de estudios para verificar si será factible la exportación del producto al mercado de Turquía.*

## 2. Marco Teórico

### 2.1 Variedades del Banano Orgánico.

Existen diferentes variedades de banano orgánico, ya que en el país se cultivan, esto permite también al buen clima que tiene el Ecuador para poder realizar estos cultivos, y la tierra que tiene el suelo es muy fértil para poder obtener un cultivo de muy buena calidad.

Las siguientes variedades de banano orgánico son:

- ✓ Plátano dominico.
- ✓ Plátano tabasco.
- ✓ Plátano macho.
- ✓ Plátano morado.

*Imagen 2 Tipos de plátanos o bananas orgánicas*



*Fuente y elaboración: Google.*

### **2.1.1 Características. (Elena, 2020)**

*La producción de banana orgánica está directamente relacionada con el peso del racimo y con el número de plantas por unidad de área; e inversamente relacionada con la longitud del tiempo requerido para la formación de los frutos. El tamaño del racimo o cacho está relacionado al número de manos, número de dedos o bananas por mano y por el tamaño de cada fruta. El tamaño de las plantas y el peso de los racimos se ha relacionado al número y tamaño de las hojas funcionales. Las mayores producciones se producen cuando a la floración hay 10 a 12 hojas funcionales con un adecuado suministro de nitrógeno. El peso máximo de los racimos se alcanza antes del invierno donde los días son más cortos. (pág. 2)*

#### **Imagen 3 Características de la producción del banano orgánico**



**Fuente y elaboración:** Google.

### **2.1.2 Beneficios.**

*El banano orgánico contiene componentes nutricionales que aportan muchos beneficios a la salud humana, ayuda a disminuir la presión arterial, previene calambres musculares, sirve de antiinflamatorio y es fuente de fibra soluble, siendo una fruta ideal para niños y deportistas por su alto valor nutritivo.*

### **2.1.3 Teoría del comercio internacional. (Mestanza, 2019)**

*La ventaja comparativa es una de las teorías que bien puede aplicarse a la producción y comercio internacional del banano en el Ecuador, debido a que nuestro país es bananero por excelencia, lo que en gran medida depende de la calidad de la fruta que se cultiva a nivel nacional, dada la riqueza de sus tierras fértiles y prósperas, aplicándose en este contexto, la teoría de Ricardo sobre la ventaja geográfica o comparativa, donde inclusive la fruta orgánica puede tener éxito en el mercado internacional, por las exigencias de los gobiernos, empresas y habitantes europeos, norteamericanos, del Asia Oriental y de Oceanía. Existen nuevas teorías asociadas al comercio internacional, las cuales son producto de la evolución de los negocios, sin embargo, la mayoría se asocia a la gestión de la calidad y al mejoramiento continuo, cuyas bases fundamentales se encuentran en las teorías que emanaron del pensamiento de Edward Deming, sobre la nueva forma de realizar negocios, que se adaptaron perfectamente a las normativas internacionales de la calidad, que son de exigencia en el campo de las exportaciones de frutas. (pág. 11)*

### **2.1.4 Canal de distribución.**

*El banano ecuatoriano es muy cotizado a nivel mundial gracias a su alta calidad, esto se debe a la ubicación geográfica, excelentes condiciones climáticas y del suelo, además de la baja incidencia de enfermedades y plagas, lo que conlleva a minimizar la frecuencia en los ciclos de fumigación, convirtiéndose en ventajas competitivas sobre los otros países productores, también se considera uno de los principales productos agrícola de exportación.*

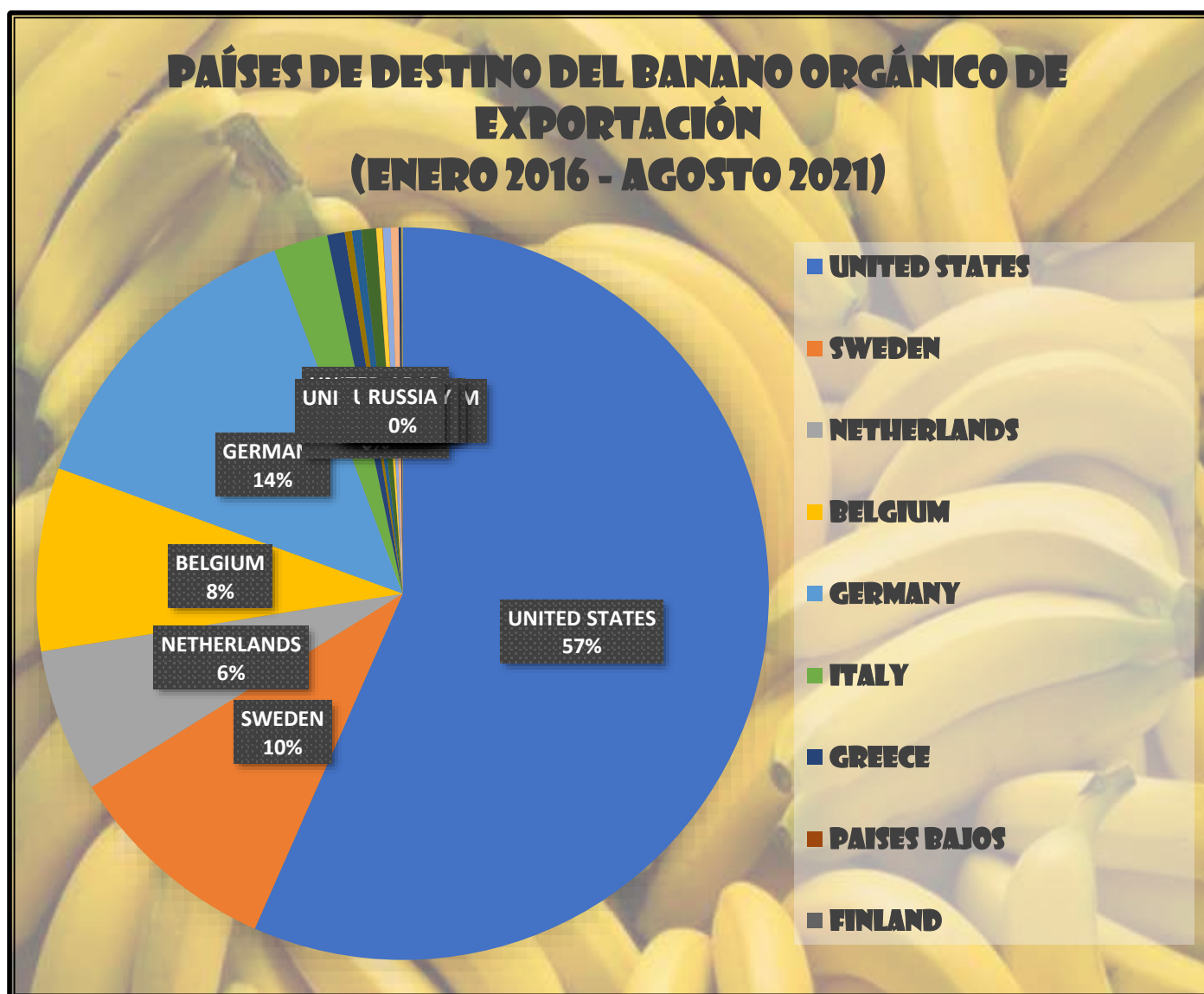
**Tabla 1 Países productores de banana orgánica por año**

Pais de destino	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total general
UNITED STATES	\$ 51.319.130,67	\$ 126.753.994,80	\$ 136.894.001,73	\$ 175.747.556,04	\$ 233.752.449,76	\$ 194.266.428,79	\$ 918.733.561,79
SWEDEN	\$ 8.646.914,30	\$ 42.366.127,96	\$ 54.688.103,14	\$ 55.609.084,89	\$ 67.717.714,94	\$ 32.498.754,27	\$ 261.526.699,50
NETHERLANDS	\$ 5.719.716,36	\$ 16.600.397,14		\$ 44.030.336,05	\$ 54.159.337,24	\$ 37.536.087,77	\$ 158.045.874,56
BELGIUM	\$ 7.334.691,94	\$ 23.927.644,82	\$ 32.464.038,07	\$ 27.854.581,10	\$ 32.184.333,58	\$ 20.208.853,78	\$ 143.974.143,29
GERMANY	\$ 12.458.902,82	\$ 35.308.407,09	\$ 42.844.265,99	\$ 20.364.840,47	\$ 20.805.100,66	\$ 8.683.144,76	\$ 140.464.661,79
ITALY	\$ 2.157.257,12	\$ 8.010.198,74	\$ 11.776.327,46	\$ 14.611.732,19	\$ 16.291.053,85	\$ 10.512.516,75	\$ 63.359.086,11
GREECE	\$ 701.259,22	\$ 1.986.849,00	\$ 3.681.259,40	\$ 4.572.349,20	\$ 11.539.776,01	\$ 2.785.170,13	\$ 25.266.662,96
PAISES BAJOS			\$ 15.624.644,94				\$ 15.624.644,94
FINLAND		\$ 328.884,70	\$ 2.634.160,80	\$ 5.583.264,65	\$ 4.380.890,00	\$ 2.207.952,00	\$ 15.135.152,15
UNITED ARAB EMIRATES	\$ 282.373,60	\$ 671.299,00	\$ 1.583.952,54	\$ 1.891.061,28	\$ 2.433.739,00	\$ 5.139.476,52	\$ 12.001.901,94
CANADA	\$ 376.441,60	\$ 671.182,40	\$ 2.159.831,90	\$ 2.530.743,60	\$ 2.844.728,95	\$ 1.507.158,20	\$ 10.090.086,65
JAPAN	\$ 586.721,50	\$ 1.221.947,46	\$ 930.020,00	\$ 945.852,00	\$ 3.206.086,95	\$ 3.014.926,40	\$ 9.905.554,31
COSTA RICA		\$ 1.660.336,56		\$ 734.287,38	\$ 6.234.917,67	\$ 1.000.700,37	\$ 9.630.241,98
NORWAY	\$ 9.720,00	\$ 1.159.662,34	\$ 1.275.667,76	\$ 2.543.578,80	\$ 3.612.394,00	\$ 527.999,27	\$ 9.129.022,17
REINO UNIDO				\$ 2.587.303,66	\$ 666.012,97	\$ 5.095.227,14	\$ 8.348.543,77
UNITED KINGDOM	\$ 242.863,80	\$ 7.812.760,00					\$ 8.055.623,80
REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA			\$ 7.384.745,91				\$ 7.384.745,91
DENMARK			\$ 1.570.374,00	\$ 382.697,03	\$ 3.730.901,43	\$ 1.551.549,66	\$ 7.235.522,12
SPAIN		\$ 60.555,60		\$ 2.961.297,48	\$ 817.807,08	\$ 985.631,66	\$ 4.825.291,82
FRANCE	\$ 17.301,60		\$ 686.365,74	\$ 178.876,80	\$ 428.775,32	\$ 3.439.882,95	\$ 4.751.202,41
PORTUGAL		\$ 233.639,92	\$ 743.463,36	\$ 165.240,00	\$ 1.480.416,00	\$ 1.039.461,80	\$ 3.662.221,08
KUWAIT						\$ 3.003.534,90	\$ 3.003.534,90
PANAMA		\$ 2.281.496,44					\$ 2.281.496,44
SLOVENIA				\$ 170.100,00	\$ 721.166,00	\$ 1.197.627,20	\$ 2.088.893,20
CHILE	\$ 315.079,03	\$ 484.352,35	\$ 326.296,64	\$ 54.554,82	\$ 107.220,02	\$ 415.670,40	\$ 1.703.173,26
BULGARIA	\$ 309.787,20	\$ 182.442,24	\$ 193.308,66	\$ 349.218,00	\$ 452.316,88	\$ 185.063,42	\$ 1.672.136,40
TURKEY		\$ 111.046,80		\$ 935.557,10	\$ 237.027,60	\$ 8.010,00	\$ 1.291.641,50
POLAND		\$ 24.960,00		\$ 54.614,40	\$ 850.681,02		\$ 930.255,42
ESPAÑA			\$ 845.877,24				\$ 845.877,24
SAUDI ARABIA					\$ 115.899,20	\$ 504.444,99	\$ 620.344,19
SINGAPORE	\$ 95.632,80	\$ 157.872,00	\$ 129.282,70	\$ 13.500,00	\$ 14.400,00	\$ 175.488,00	\$ 586.175,50
HONG KONG					\$ 245.623,52	\$ 250.085,17	\$ 495.708,69
URUGUAY	\$ 28.349,20	\$ 54.567,00	\$ 73.531,80	\$ 174.609,00	\$ 89.636,00	\$ 20.199,00	\$ 440.892,00
SOUTH KOREA		\$ 340.426,80					\$ 340.426,80
RUSSIAN FEDERATION			\$ 133.663,00	\$ 57.200,00	\$ 79.267,24		\$ 270.130,24
COLOMBIA		\$ 220.882,80					\$ 220.882,80
CROACIA			\$ 143.775,00				\$ 143.775,00
QATAR		\$ 250,80			\$ 11.442,06	\$ 130.775,60	\$ 142.468,46
ALGERIA		\$ 106.650,00					\$ 106.650,00
CHINA	\$ 27.982,00					\$ 76.755,00	\$ 104.737,00
CROATIA				\$ 93.139,20			\$ 93.139,20
NEW ZEALAND				\$ 88.133,97			\$ 88.133,97
MOROCCO				\$ 30.600,00		\$ 47.796,37	\$ 78.396,37
IRAN		\$ 38.448,00					\$ 38.448,00
GEORGIA			\$ 21.627,00				\$ 21.627,00
ARGENTINA					\$ 15.360,00		\$ 15.360,00
SOUTH GEORGIA AND THE SOUTH SANDWICH ISLANDS		\$ 9.612,00					\$ 9.612,00
RUSSIA	\$ 9.207,00						\$ 9.207,00
ALBANIA				\$ 8.786,12			\$ 8.786,12
GUATEMALA		\$ 8.160,00					\$ 8.160,00
MALTA		\$ 2.228,00					\$ 2.228,00
Total general	\$ 90.639.331,76	\$ 272.797.282,76	\$ 318.808.584,78	\$ 365.324.695,23	\$ 469.226.474,95	\$ 338.016.372,27	\$ 1.854.812.741,75

**Análisis:**

*En la siguiente tabla podemos ver los países productores del producto, por año del 2016 hasta el 2021, ya que Turquía ha tenido \$ 1.291.641,50 en toda su exportación.*

Gráfico 1 Países productores de banano orgánico por año



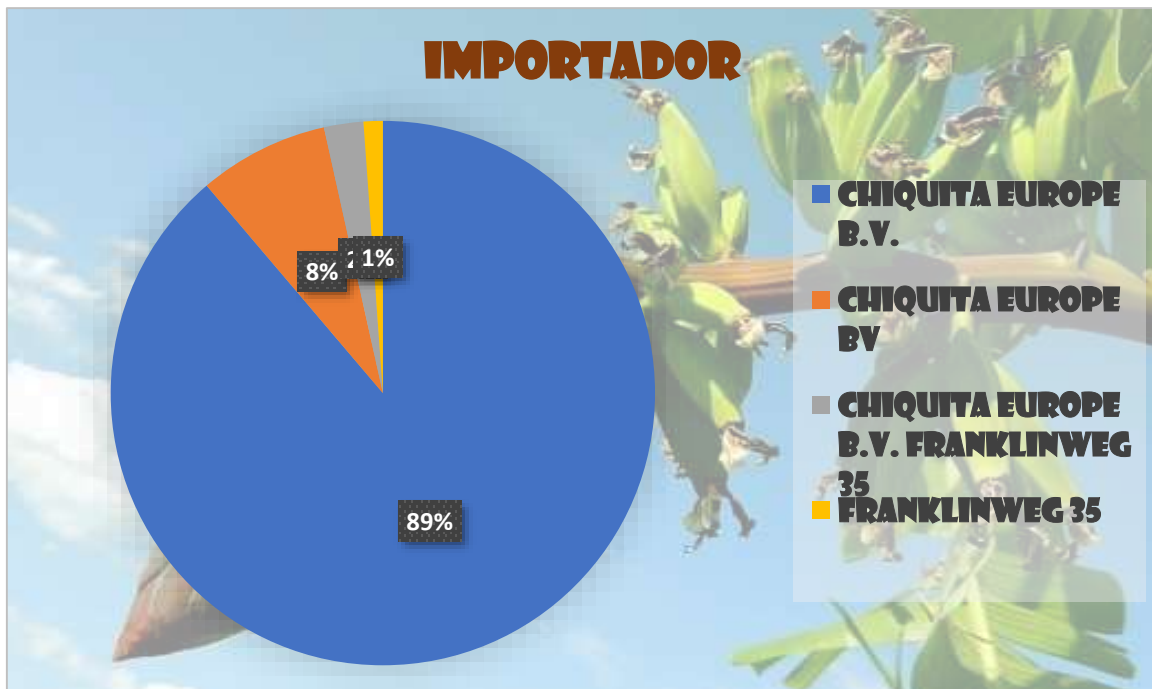
**Análisis:**

En el siguiente gráfico podemos ver los países productores del producto, por año del 2016 hasta el 2021, mediante los porcentajes vemos el crecimiento que ha tenido el banano orgánico.

*Tabla 2 Las empresas que importan*

<b>IMPORTADOR</b>	<b>Suma de FOB US\$</b>
CHIQUITA EUROPE B.V.	\$ 991.378,10
CHIQUITA EUROPE BV	\$ 86.324,40
CHIQUITA EUROPE B.V. FRANKLINWEG 35	\$ 26.076,60
FRANKLINWEG 35	\$ 12.733,20
<b>Total general</b>	<b>1291641,5</b>

*Gráfico 2 Las empresas que importan*



**Análisis:**

*En la siguiente tabla y gráfico podemos ver las empresas importadoras del producto, con una suma de Fob de \$ 1.291.641,50, mediante los porcentajes vemos las importaciones que ha tenido el banano orgánico.*

*Tabla 3 Las empresas que exportan*

EXPORTADOR	Suma de FOB US\$
ECOBANEC CIA. LTDA.	\$ 657.692,00
BANABIO S A	\$ 325.957,50
TRABOAR S A	\$ 114.426,00
HOYOS - GARCES S.A. HOYGARSA	\$ 86.896,80
GOLDEN VALUE COMPANY S.A. GOVALUE	\$ 77.750,40
EXPORTADORA AGRICULTORES BANANEROS DEL SUR S A EXAGRISURSA	\$ 20.908,80
TECNIAGREX S A	\$ 8.010,00
<b>Total general</b>	<b>1291641,5</b>

*Gráfico 3 Las empresas que exportan*



**Análisis:**

*En la siguiente tabla y gráfico podemos ver las empresas exportadoras del producto, con una suma de Fob de \$ 1.291.641,50, mediante los porcentajes vemos las exportaciones que ha tenido el banano orgánico.*

### **3. Marco Conceptual**

**A.**

#### **3.1 Acuerdos Comercial.**

*Los acuerdos comerciales se entienden como bilateral o multilateral, ya que permite armonizar entre países, cuyo objetivo es aumentar los intercambios comerciales e internacionales.*

#### **3.2 Agricultura Orgánica.**

*La agricultura orgánica considera los efectos ambientales y sociales que conducen al uso de productos sintetizados por lo que elimina el uso de insumos entre los que se sugieren los plaguicidas, fertilizantes, medicamentos veterinarios, especies transformadas genéticamente, a semillas, aditivos, conservadores e irradiación.*

#### **3.3 Administración.**

*Es el proceso de organizar, controlar, dirigir y planear el uso eficiente y eficaz de los recursos para lograr los objetivos y metas propuestas en un entorno organizacional.*

**B.**

#### **3.4 Barreras no Arancelarias.**

*Se entiende como las leyes, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringen el acceso de productos importados a su mercado, esto incluye normas legales de directivas informales de instituciones y gobiernos.*

**C.**

#### **3.5 Comercio Internacional.**

*El intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países o regiones económicas.*

### **3.6 Certificación orgánica.**

*La certificación orgánica es un proceso de control mediante el cual se garantiza la calidad orgánica de los productos, generados bajo esquemas de producción orgánicos y sostenibles.*

**D.**

### **3.7 Dumping.**

*Es cuando una empresa establece un precio menor para los bienes exportados que para los costos de producción que tiene la empresa del país adonde se importan esos bienes, adquiriendo competitividad a la empresa local.*

**E.**

### **3.8 Exportación.**

*Transacción u operación mediante la cual se venden mercancías o servicios de origen y procedencia local-nacional para consumirlo en el interior de un territorio el de origen extranjero.*

**F.**

### **3.9 Fungicidas.**

*Son sustancias tóxicas que se emplean para impedir o eliminar los hongos y mohos perjudiciales para las plantas y animales, por más eficaz que este sea al utilizarlo en exceso puede causar daños fisiológicos, el mismo que se recomienda debe ser utilizado con precaución para evitar cualquier daño.*

**I.**

### **3.10 Incoterms.**

*Son reglas que comprenden términos nacionales e internacionales, las cuales fueron establecidas por la Cámara de Comercio Internacional.*

### **3.11 Impuestos aduaneros.**

*Son aquellos impuestos que gravan las operaciones que se realizan con ocasión del tránsito aduanero de mercancías.*

**L.**

**3.12 Logística.**

*Es el planeamiento e intervención de todas las actividades relacionadas con el abastecimiento, y fabricación y distribución de los bienes y servicios de una empresa.*

**P.**

**3.13 Productos con certificado orgánico.**

*Productos cuyo proceso de producción, almacenamiento, manipulación y comercialización deben ir conforme a las especificaciones sistemáticas establecidas, norma, otorgadas por organismos de acreditación especializados FAO.*

**3.14 Plaguicidas.**

*Las toxinas o agroquímicos son considerados como sustancias químicas o mezclas de sustancias, destinadas a matar, repeler, atraer, regular o interrumpir el crecimiento de seres vivos considerados plagas.*

**3.15 Preferencias Arancelarias.**

*Son las ventajas arancelarias que, respecto de las cargas arancelarias previstas para la generalidad de las importaciones, se conceden entre sí los países signatarios de un convenio o tratado comercial internacional.*

**3.16 Producto orgánico.**

*Se describe a la forma en la que fue generado. Los productos orgánicos se obtienen a través de sistemas productivos sostenibles, es decir, procesos que se desarrollan en armonía con el medio ambiente.*

**R.**

**3.17 Riego por aspersion.**

*Es una modalidad de riego mediante la cual el agua llega a las plantas en forma de lluvia localizada.*

**S.**

**3.18 Sigatoka negra.**

*Enfermedad o plaga que se presenta en las plantaciones de banano y plátanos tiene como primer síntoma las manchas cloróticas pequeñas en las hojas. Si no se controla, la Sigatoka negra avanzará rápidamente por la superficie de la hoja, reduciendo la capacidad de fotosíntesis y así el rendimiento.*

**V.**

**3.19 Ventaja comparativa.**

*Es una teoría sobre la cual se basa el comercio internacional, la cual indica que, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien, le conviene especializarse en la producción de aquellas mercancías para las que su desventaja sea menor, y el país que tenga ventaja absoluta en la producción de todos los bienes debe especializarse en la producción de aquellos cuya ventaja sea mayor.*

**3.20 Ventaja competitiva.**

*Valores que introducimos en nuestro producto para hacerlo diferente y mejor que los de la competencia.*

**3.21 Versatilidad.**

*Capacidad de aportar diversas aplicaciones o usos.*

#### **4. Marco Jurídico**

*Para realizar este marco jurídico debo tener en cuenta el desarrollo del presente estudio de factibilidad ya que se requiere conocer el entorno legal que conmovirá actualmente a la exportación directa de banano orgánico hacia el mercado de Turquía. Acuerdo a lo indicado en la Constitución de la República del Ecuador, el orden jerárquico que se aplica en el país es el de la pirámide de Kelsen, y se la representa de esta manera:*

##### **4.1 Constitución de la República del Ecuador.**

###### **Constitución de la República del Ecuador.**

###### **Título I**

###### **Elementos Constitutivo del Estado.**

###### **Primer Capítulo.**

*De acuerdo a lo indicado en (Registro Oficial del Ecuador, 2018)*

##### **Art. 306.-**

*El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.*

##### **Art. 311.-**

*El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro.*

*Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y del micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.*

##### **Art. 319.-**

*Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.*

*El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional. (págs. 146 - 147 - 148 - 151)*

### ***En conclusión.***

*En consecuencia, estos artículos nos permiten llevar este proyecto de manera eficaz y justa, mejorando el compromiso que tiene el estado hacia las exportaciones dando la facilidad y la motivación del empleado mediante la lucha de sus derechos constitucionales como trabajador.*

## ***4.2 Plan de Creación de Oportunidades (2021-2025).***

### ***Objetivo del eje Económico.***

#### ***Objetivo 1***

***Incrementar y fomentar, de manera inclusiva, las oportunidades de empleo y las condiciones laborales. (Estratégico, 2021- 2025)***

*La mejor política social es la creación de empleo. Sin embargo, el papel del Gobierno se limita a la creación de las condiciones adecuadas para el sector privado sea el responsable de la creación de empleos.*

### ***Políticas.***

***1.1.1*** *Crear nuevas oportunidades laborales en condiciones dignas, promover la inclusión laboral. El perfeccionamiento de modalidades contractuales, con énfasis en la redacción de brechas*

*de igualdad y atención a grupos prioritarios, jóvenes, mujeres y personas LGBTI+. (pág. 49)*

## **Objetivo 2**

***Impulsar un sistema económico con reglas claras que fomente el comercio exterior, turismo, atracción de inversiones y modernización del sistema financiero nacional. (Estratégico, 2021- 2025)***

*La economía mundial es una fantástica red de cooperación humana, en el cual, cada uno de nosotros nos especializamos en producir una o pocas cosas de manera abundante, confiando en que el resto hará lo mismo en los campos en que se especializan.*

*Los recursos naturales son un punto de partida en la especialización del comercio exterior, pero existen otros aspectos más importantes que definen la especialización de los países; habilidades profundas, mejor tecnología y el aprovechamiento de las economías de escala.*

*Las habilidades profundas son consecuencia de la especialización, mientras más producimos un determinado bien más bueno somos en eso. Las mejoras en tecnología resultan al buscar mejores maneras en producir algo con el objetivo de utilizar las materias primas disponibles de la mejor manera. Finalmente, las economías de escala son consecuencias de las dos anteriores, como resultado de la especialización y las mejoras tecnológicas podemos producir gran escala bajando los costos por cada unidad producida.*

*Entre los efectos positivos de la apertura comercial se cuentan los aumentos de competitividad, productividad e innovación; la reducción de precios y costos de producción; una mayor optimización de recursos; y mejoras, en bienestar y calidad de vida.*

*En nuestra nación los sectores altamente productivos generalmente están orientados a la exportación de productos primarios con baja agregación de valor. Al respecto, es necesario la existencia de incentivos y políticas claras que promuevan*

*el incremento de la productiva, la competitividad, el acceso de tecnologías innovadora, la capacitación, financiamiento y transferencia de conocimientos, para la elaboración de productos y servicios de calidad. Adicionalmente, resulta de vital importancia afianzar y mejorar la prestación de servicios turísticos, la recuperación del empleo y la seguridad de los destinos urbanos y rurales para fortalecer la liquidez e ingresos del sector turísticos.*

**Políticas.**

- 2.1. Fortalecer vínculos comerciales con socios y países de mercados potenciales que permiten un libre comercio y la consolidación de las exportaciones no petroleras.*
- 2.2 Promover un adecuado entorno de negocios que permita la atracción de inversiones y las asociaciones públicos – privadas.*
- 2.3 Fomentar el turismo doméstico, receptivo y sostenible a partir de la promoción, consolidación y diversificación de los productos y destinos del Ecuador, tanto a nivel nacional como internacional.*
- 2.4 Impulsar las industrias creativas a través del fomento de las actividades culturales y puesta en valor del patrimonio. (pág. 51)*

**Objetivo 3**

***Fomentar la productividad y competitividad en los sectores agrícola, industrial, acuícola y pesquero, bajo el enfoque de la economía circular. (Estratégico, 2021-2025)***

**Políticas.**

- a. Mejorar la competitividad y productividad agrícola, acuícola, pesquera e industrial, incentivando el acceso a infraestructura adecuada, insumos y uso de tecnologías modernas y limpias.*
- b. Impulsar la soberanía y seguridad alimentaria para satisfacer la demanda nacional.*
- c. Fomentar la asociatividad productiva que estimule la participación de los ciudadanos en los espacios de producción y comercialización. (pág. 54)*

### **4.3 Convenios, Acuerdos y Tratados Internacionales.**

#### **Tercer Capítulo.**

#### **Principios de las relaciones internacionales (Ecuador, 2018)**

#### **Art. 416.-**

*Las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional responderán a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que le rendirán cuenta sus responsables y ejecutores, y, en consecuencia:*

- 1. Proclama la independencia e igualdad jurídica de los Estados, la convivencia pacífica y la autodeterminación de los pueblos, así como la cooperación, la integración y la solidaridad.*
- 2. Propugna la solución pacífica de las controversias y los conflictos internacionales, y rechaza la amenaza o el uso de la fuerza para resolverlos.*
- 3. Condena la injerencia de los Estados en los asuntos internos de otros Estados, y cualquier forma de intervención, sea incursión armada, agresión, ocupación o bloqueo económico o militar.*
- 4. Promueve la paz, el desarme universal; condena el desarrollo y uso de armas de destrucción masiva y la imposición de bases o instalaciones con propósitos militares de unos Estados en el territorio de otros.*
- 5. Reconoce los derechos de los distintos pueblos que coexisten dentro de los Estados, en especial el de promover mecanismos que expresen, preserven y protejan el carácter diverso de sus sociedades, y rechaza el racismo, la xenofobia y toda forma de discriminación.*
- 6. Propugna el principio de ciudadanía universal, la libre movilidad de todos los habitantes del planeta y el progresivo fin de la condición de extranjero como elemento transformador de las relaciones desiguales entre los países, especialmente Norte-Sur.*

7. *Exige el respeto de los derechos humanos, en particular de los derechos de las personas migrantes, y propicia su pleno ejercicio mediante el cumplimiento de las obligaciones asumidas con la suscripción de instrumentos internacionales de derechos humanos.*

**Art. 417.-**

*Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución. En el caso de los tratados y otros instrumentos internacionales de derechos humanos se aplicarán los principios pro ser humano, de no restricción de derechos, de aplicabilidad directa y de cláusula abierta establecidos en la Constitución.*

**Art. 421.-**

*La aplicación de los instrumentos comerciales internacionales no menoscabará, directa o indirectamente, el derecho a la salud, el acceso a medicamentos, insumos, servicios, ni los avances científicos y tecnológicos. (págs. 183 - 184 - 185 - 186)*

*El viernes 4 de diciembre los Gobiernos de Ecuador y Turquía realizaron de manera virtual la IV Reunión de Consultas Políticas, en la que afianzaron sus nexos comerciales y otros temas de colaboración bilateral. Las delegaciones de ambas naciones intercambiaron conocimientos e ideas sobre cómo enfrentar la pandemia de la COVID-19, especialmente en el tema de las vacunas, plan de vacunación y distribución de los medicamentos entre la población.*

*Las conversaciones también trataron sobre reactivar el Comité Económico Comercial Turco-ecuadoriano para reforzar los lazos económicos entre ambos países y acercar a los empresarios en un posible acuerdo comercial bilateral.*

*Para lograrlo acordaron iniciar unos diálogos, impulsados desde ambas cancillerías y desde los Ministerios de Comercio.*

**En conclusión.**

*Estos acuerdos permiten tener una relación bilateral entre Ecuador y Turquía para fortalecer las relaciones que mantienen ambos países.*

#### **4.4 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).**

##### **Cuarto Capítulo.**

*Este código fue emitido por la Asamblea Nacional (Actualizado C. , 2020)*

##### **Capítulo I**

##### **De las inversiones productivas**

##### **Art. 13.-**

**Definiciones.** - *Para efectos de la presente normativa, se tendrán las siguientes definiciones:*

**a. Inversión productiva.** - *Entiéndase por inversión productiva, independientemente de los tipos de propiedad, al flujo de recursos destinados a producir bienes y servicios, a ampliar la capacidad productiva y a generar fuentes de trabajo en la economía nacional;*

**b. Inversión Nueva.** - *Para la aplicación de los incentivos previstos para las inversiones nuevas, entiéndase como tal al flujo de recursos destinado a incrementar el acervo de capital de la economía, mediante una inversión efectiva en activos productivos que permita ampliar la capacidad productiva futura, generar un mayor nivel de producción de bienes y servicios, o generar nuevas fuentes de trabajo, en los términos que se prevén en el reglamento. El mero cambio de propiedad de activos productivos que ya se encuentran en funcionamiento, así como los créditos para adquirir estos activos, no implica inversión nueva para efectos de este Código. Para los aspectos no tributarios previstos en este Código, se considera también inversión nueva toda aquella que se efectúe para la ejecución de proyectos públicos bajo la modalidad de asociación público-privada. (pág. 9)*

#### **TITULO II**

##### **De las Medidas Arancelarias y no Arancelarias para regular el Comercio Exterior.**

*(Actualizado C. , 2020)*

##### **Art 77.-**

**Modalidades de aranceles.** – *Los aranceles podrán adoptarse bajo distintas modalidades técnicas, tales como:*

- a. Aranceles fijos, cuando se establezca una tarifa única para una subpártida de la nomenclatura aduanera y de comercio exterior; o,*
- b. Contingentes arancelarios, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías importadas o exportadas, y una tarifa diferente a las importaciones o exportaciones que excedan dicho monto.*

*Se reconocerán también otras modalidades que se contemplen en los tratados comerciales internacionales, debidamente ratificados por Ecuador. Los aranceles nacionales deberán respetar los compromisos que Ecuador adquiriera en los distintos tratados internacionales debidamente ratificados, sin perjuicio del derecho a aplicar medidas de salvaguardia o de defensa comercial a que hubiere lugar, que superen las tarifas arancelarias establecidas. (págs. 29 - 30)*

## **Capítulo II**

### **Medidas no Arancelarias del Comercio Exterior (Actualizado C. , 2020)**

#### **Art. 78.-**

*Medidas no arancelarias. - El Comité de Comercio Exterior podrá establecer medidas de regulación no arancelaria, a la importación y exportación de mercancías, en los siguientes casos:*

- a. Cuando sea necesario para garantizar el ejercicio de un derecho fundamental reconocido por la Constitución de la República;*
- b. Para dar cumplimiento a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que sea parte el Estado ecuatoriano;*
- c. Para proteger la vida, salud, seguridad de las personas y la seguridad nacional;*
- d. Para garantizar la preservación del medio ambiente, la biodiversidad y la sanidad animal y vegetal;*
- e. Cuando se requiera imponer medidas de respuesta a las restricciones a exportaciones ecuatorianas, aplicadas unilateral e injustificadamente por otros países, de conformidad con las normas y procedimientos previstos en los respectivos acuerdos comerciales internacionales y las disposiciones que establezca el órgano rector en materia de comercio exterior;*

- f. Cuando se requieran aplicar medidas de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos;*
  - g. Para evitar el tráfico ilícito de sustancias estupefacientes y psicotrópicas; y,*
  - h. Para lograr la observancia de las leyes y reglamentos, compatibles con los compromisos*
  - i. internacionales, en materias tales como controles aduaneros, derechos de propiedad intelectual, defensa de los derechos del consumidor, control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional, entre otras.*
- (pág. 30)**

### **Capítulo III**

#### **Certificación de origen de mercancías (Actualizado C. , 2020)**

##### **Art. 84.-**

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

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

##### **Art. 85.-**

**Certificación de Origen.** - *Corresponderá a la unidad gubernamental que se designe en el reglamento a este Código, regular y administrar la certificación de origen de las mercancías nacionales. La administración de la certificación podrá efectuarse de manera directa o a través de entidades habilitadas para el efecto, públicas o privadas; y la autoridad competente podrá actuar de oficio o a petición de parte interesada, nacional o extranjera, en la investigación de dudas sobre el origen de un producto exportado desde Ecuador. (págs. 31 - 32)*

## **TITULO IV**

### **Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones (Actualizado C. , 2020)**

#### **Art. 93.-**

##### **Fomento a la exportación. –**

*El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:*

- a) Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios;*
- b) Derecho a la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materias primas incorporados a productos que se exporten, de conformidad con lo establecido en este Código;*
- c) Derecho a acogerse a los regímenes especiales aduaneros, con suspensión del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos aplicables de naturaleza tributaria, de mercancías destinadas a la exportación, de conformidad con lo establecido en el libro V de este Código;*
- d) Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se*
- e) establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo;*
- f) Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional; y,*
- g) Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente Código y demás normas pertinentes. (pág. 34)*

#### **4.5 Código Tributario.**

##### **Quinto Capítulo.**

##### **Capítulo VI**

##### **De la extinción de la obligación tributaria. (Estratégico, 2021- 2025)**

**Art. 37.-**

**Modos de extinción. –**

*La obligación tributaria se extingue, en todo o en parte, por cualesquiera de los siguientes modos:*

- 1. Solución o pago;*
  - 2. Compensación;*
  - 3. Confusión;*
  - 4. Remisión; y,*
  - 5. Prescripción de la acción de cobro.*
- a) Sujeto activo de la obligación tributaria aduanera es el Estado, por intermedio del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.*
  - b) Sujeto pasivo de la obligación tributaria aduanera es quien debe satisfacer el respectivo tributo en calidad de contribuyente o responsable.*
  - c) La persona natural o jurídica que realice exportaciones o importaciones deberá registrarse en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, conforme las disposiciones que expida para el efecto la directora o el director general.*
  - d) En las importaciones, contribuyente es el propietario o consignatario de las mercancías; y, en las exportaciones, contribuyente es el consignante.*

*(pág. 11)*

**4.6 Código Civil.**

**Sexto Capítulo.**

**Parágrafo 4o.**

**DE LA COSA VENDIDA (Cívil, 2020)**

**Art. 1756.-**

*Los frutos naturales, pendientes al tiempo de la venta, y todos los frutos tanto naturales como civiles que después produzca la cosa, pertenecerán al comprador, a menos que se haya estipulado entregar la cosa al cabo de cierto tiempo o en el evento de cierta condición. En estos casos, no pertenecerán los frutos al comprador, sino vencido el plazo, o cumplida la condición. (pág. 120)*

#### **4.7 Ley General de Puertos.**

##### **Séptimo Capítulo.**

**(Puertos, 2018)**

##### **Art. 1.-**

*Todas las instalaciones portuarias del Ecuador, marítimas y fluviales, así como las actividades relacionadas con sus operaciones que realicen organismos, entidades y personas naturales o jurídicas se registrarán por las disposiciones contenidas en esta Ley.*

##### **Art. 2.-**

*Las funciones de planificación, dirección, coordinación, orientación y control de la política*

*naviera y portuaria nacionales se ejercerán a través de los siguientes Organismos:*

- a) Consejo Nacional de la Marina Mercante y Puertos;*
- b) Dirección de la Marina Mercante y del Litoral;*
- c) Entidades Portuarias.*

##### **Art. 7.-**

*Las Entidades Portuarias en cuanto a su organización y administración se registrarán por las disposiciones contenidas en la Ley de Régimen Administrativo Portuario Nacional.*

##### **Art. 8.-**

*Los servicios y actividades a cargo de los Organismos determinados en el Artículo 2, literal a) y b) de esta Ley, se financiarán con las siguientes contribuciones:*

- a) Con el 2% (dos por ciento) de los ingresos totales, de las Entidades Portuarias, provenientes del cobro de tasas a la mercadería y a la nave, de tasas específicas y especiales.*
- b) Con el 5% (cinco por ciento) de los ingresos totales, provenientes del cobro de tasas a la mercadería y a la nave o de cualquier otro ingreso proveniente del uso de las instalaciones portuarias, que percibieren las personas naturales o jurídicas, privadas o públicas autorizadas para operar puertos o instalaciones marítimas con fines comerciales. (págs. 1 - 3)*

#### **4.8 Ley de Defensa al Consumidor.**

##### **Octavo Capítulo.**

##### **Capítulo I**

##### **Principios Generales (Consumidor, 2000 - 2021)**

##### **Art. 1.-**

##### **Ámbito u Objeto.**

*Las disposiciones de la presente Ley son de orden público y de interés social, sus normas por tratarse de una Ley de carácter orgánico, prevalecerán sobre las disposiciones contenidas en leyes ordinarias.*

*En caso de duda en la interpretación de esta Ley, se le aplicará en el sentido más favorable al consumidor.*

*El objeto de esta Ley es normar las relaciones entre proveedores y consumidores, promoviendo el conocimiento y protegiendo los derechos de los consumidores y procurando la equidad y la seguridad jurídica en dichas relaciones entre las partes. (pág. 2)*

#### **CAPÍTULO II**

##### **Derechos y obligaciones de los consumidores.**

##### **Art. 4**

##### **Derechos del consumidor.**

*Son derechos fundamentales del consumidor, a más de los establecidos en la Constitución Política de la República, tratados o convenios internacionales, legislación interna, principios generales del derecho y costumbre mercantil, los siguientes:*

- a) Derecho a la protección de la vida, salud y seguridad en el consumo de bienes y servicios, así como a la satisfacción de las necesidades fundamentales y el acceso a los servicios básicos;*
- b) Derecho a que proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos, de óptima calidad, y a elegirlos con libertad; 3. Derecho a recibir servicios básicos de óptima calidad;*

- c) *Derecho a la información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pudieren presentar;*
- d) *Derecho a un trato transparente, equitativo y no discriminatorio o abusivo por parte de los proveedores de bienes o servicios, especialmente en lo referido a las condiciones óptimas de calidad, cantidad, precio, peso y medida;*
- e) *Derecho a la protección contra la publicidad engañosa o abusiva, los métodos comerciales coercitivos o desleales;*
- f) *Derecho a la educación del consumidor, orientada al fomento del consumo responsable y a la difusión adecuada de sus derechos;*
- g) *Derecho a la reparación e indemnización por daños y perjuicios, por deficiencias y mala calidad de bienes y servicios;*
- h) *Derecho a recibir el auspicio del Estado para la constitución de asociaciones de consumidores y usuarios, cuyo criterio será consultado al momento de elaborar o reformar una norma jurídica o disposición que afecte al consumidor; y,*
- i) *Derecho a acceder a mecanismos efectivos para la tutela administrativa y judicial de sus derechos e intereses legítimos, que conduzcan a la adecuada prevención sanción y oportuna reparación de su lesión;*
- j) *Derecho a seguir las acciones administrativas y/o judiciales que correspondan; y,*
- k) *Derecho a que en las empresas o establecimientos se mantenga un libro de reclamos que estará a disposición del consumidor, en el que se podrá notar el reclamo correspondiente, lo cual será debidamente reglamentado. (pág. 4)*

#### **4.9 Ley de Transporte Marítimo y Fluvial.**

##### **Noveno Capítulo.**

**(FFAA-LEY\_DE\_TRANSPORTE\_MARITIMO\_Y\_FLUVIAL, 1972 - 2020)**

**Art. 9.-**

*Establécese el Departamento de Tráfico Marítimo y Fluvial como una dependencia de la Dirección de la Marina Mercante y del Litoral y estará administrada por un jefe que deberá ser profesional naval ecuatoriano especializado en asuntos de transporte por agua. Este Departamento es el organismo técnico que tendrá a su cargo el estudio y análisis de las actividades y acciones en este medio de transporte a ser aplicados por la Dirección de la Marina Mercante y del Litoral; contará con la organización y personal que establezca su Reglamento. (pág. 5)*

**4.10 Normas de Ley que regula la producción y comercio del banano (Banano, 2020)**

**Art. 1**

***Del Precio Mínimo de Sustentación.***

*El precio mínimo de sustentación es el equivalente al costo de producción promedio nacional, más una utilidad razonable de cada uno de los distintos tipos autorizados de cajas conteniendo banano de exportación. Se fijará en dólares de Estado Unidos de Norteamérica.*

**Art. 7**

*Prohíbese y se tendrá por no escrita cualquier forma de renuncia que pudiera estipularse entre productores y exportadoras de banano, plátano y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, y que originándose en una causa ilícita signifique, de cualquier manera, una disminución efectiva del derecho del productor a recibir cuando menos el precio mínimo de sustentación por caja de banano, plátano y otras musáceas afines, destinadas a la exportación.*

*Prohíbese que en las liquidaciones de pago de las cajas de banano para exportación consten descuentos no autorizados por el productor. El exportador que violare esta disposición será sancionado por el Subsecretario correspondiente, con la multa equivalente al quinientos por*

ciento (500%) de los valores indebidamente descontados, de la cual se devolverá al productor el valor correspondiente. (pág. 1)

**Art. 36.-**

**(GANADERIA, 2020)**

**Renovación de plantación. –**

*Para renovar plantaciones de banano, es decir reemplazar plantas con índices de baja productividad viejas por nuevas o plantaciones improductivas, se debe obtener previamente la autorización del MAG. (pág. 26)*

**4.11 Decreto de..... o. Resolución #**

**Título 11**

**CONFORMACIÓN DE LA MESA DE NEGOCIACIÓN, DEL PRECIO MÍNIMO DE SUSTENTACIÓN Y EL PRECIO MÍNIMO REFERENCIAL FOB PARA EL BANANO**

**(Conformación de la mesa de negociación, 2020)**

**Art. 4.-**

***Fijación del precio.** - El precio mínimo de sustentación del banano para exportación, se fijará de conformidad con lo que dispone el artículo 1 de la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, plátano (barraganete) y otras Musáceas destinadas a la exportación y conforme al artículo 3 de su Reglamento. (pág. 4)*

**Capítulo II**

**DE LOS REPRESENTANTES DE LOS EXPORTADORES**

**Art. 7.-**

***Designación de Representantes de los Exportadores.** - Los exportadores de banano, que formarán parte de la Mesa de Negociación estarán representados de la siguiente manera:*

- a) Un representante principal con su suplente, de los exportadores que destinen las exportaciones hacia el mercado de la Unión Europea. (pág. 6)*

#### **4.12 Instructivo de**

### **CAPITULO III**

### **PRODUCCIÓN ORGÁNICA**

### **NORMAS GENERALES DE PRODUCCIÓN (Ganadería, 2021)**

#### **Art 10.**

#### **Del plan de manejo orgánico**

*El operador deberá desarrollar un plan de manejo orgánico con el que esté de acuerdo el operador y el organismo de certificación, el cual deberá ser presentado al iniciarse la aplicación al régimen de control y ser actualizado anualmente o en base a los cambios del sistema de producción a lo largo del periodo de control. El plan de manejo orgánico deberá llenar los requisitos de producción o de manejo orgánico expuestos en los capítulos aplicables.*

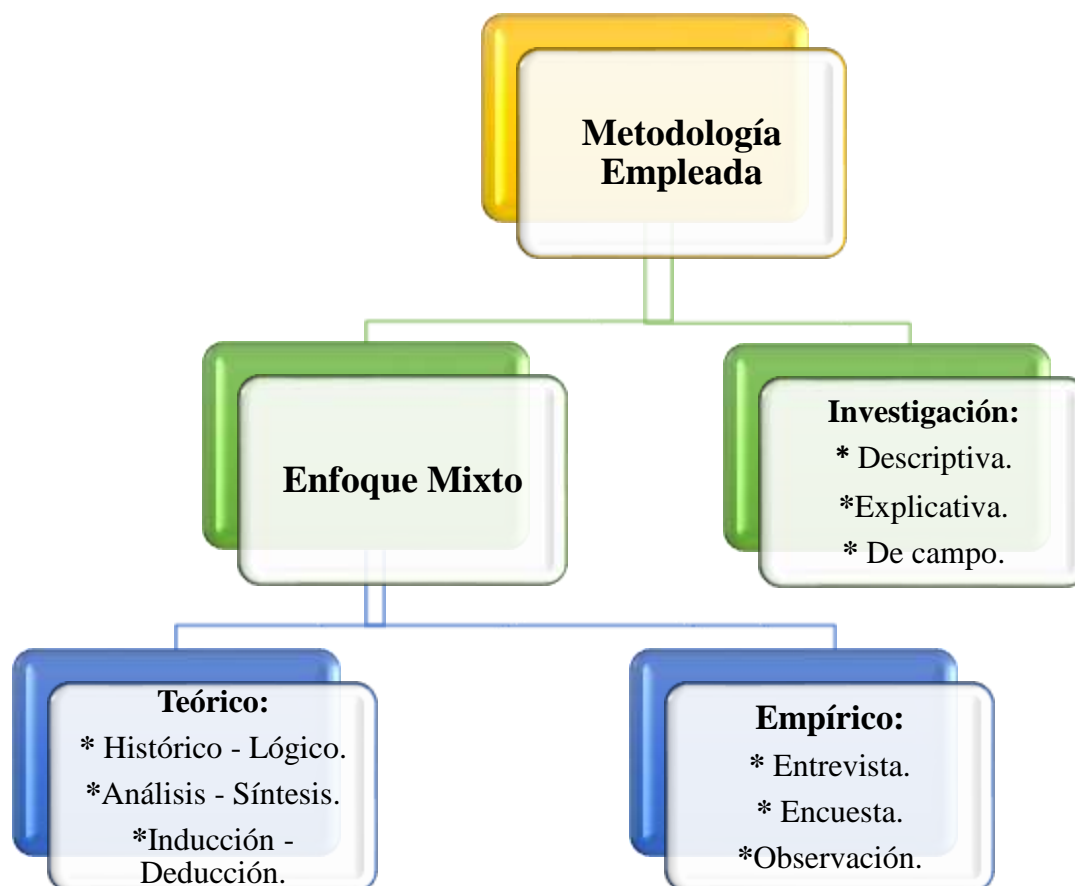
*El plan de manejo orgánico deberá incluir:*

- a) Una descripción de prácticas y procedimientos a realizarse y mantenerse, incluyendo la frecuencia con la que se llevarán a cabo.*
- b) Una lista de cada substancia a ser utilizada como un insumo para producción o manejo, indicando su composición, fuente, localización(es) dónde se usará, y la documentación de disponibilidad comercial, tal como sea pertinente.*
- c) Una descripción de las prácticas de la observación continua y de los procedimientos que se realizarán y se mantendrán, incluyendo la frecuencia con la cual se desempeñarán, para verificar que el plan se ha implantado efectivamente.*
- d) Una descripción del sistema de mantenimiento de registros implantado para cumplir con los requisitos establecidos en el Artículo 7.*
- e) Una descripción de las medidas preventivas establecidas para evitar la mezcla de productos orgánicos y no orgánicos en una unidad de producción con producción paralela, producción mixta o con riesgos de contaminación por deriva, y prevenir el contacto de la operación y/o del producto con substancias prohibidas; y*
- f) Información adicional considerada necesaria por el organismo de certificación en base al presente Instructivo. (pág. 35)*

## Capítulo II.

### 5 Metodología Empleada.

#### 5.1 Técnicas de recolección de datos y herramientas de investigación.



#### 5.2 Metodología.

*En este trabajo de investigación se basa en una metodología de investigación mixta, utilizando el enfoque cualitativo y en enfoque cuantitativo.*

*El enfoque cualitativo, es la interpretación de la investigación realizada obteniendo datos a través de diferentes planteamientos. El enfoque cuantitativo aplica que la investigación es a base de diferentes variables que muestra datos estadísticos.*

*Para realizar esta metodología opte al enfoque mixto ya que me ayudo a vincular, analizar y recolectar datos cualitativos y cuantitativos permitiéndome a obtener un estudio durante una serie de investigaciones para poder realizar el planteamiento de dicha investigación.*

*Dado a los resultados mediante la investigación mixta me permitió aplicar este tipo de enfoque que me ayuda a combinar el enfoque cualitativo y el enfoque cuantitativo en un mismo estudio.*

### **5.3 Tipos de investigación.**

*Es importante saber qué tipo de investigación se debe considerar en la metodología empleada utilizando los siguientes como la descriptiva, explicativa y de campo.*

#### **Descriptiva.**

*Este tipo de investigación descriptiva se encarga de analizar dichas características mediante el estudio realizado efectuando preguntas porque se hace y examinando técnicas para recolección de datos.*

#### **Explicativa.**

*La investigación explicativa nos ayuda a determinar las causas y determinar situaciones o hechos que se ha realizado mediante este trabajo de investigación debido describir el problema y encontrado las causas del mismo.*

#### **De campo.**

*Es un instrumento para la recolección de datos, analizando la situación para dicho estudio.*

### **5.4 Métodos de investigación.**

*En los métodos de investigación se suele emplear diferentes tipos de métodos permitiendo que método se utilizara en el desarrollo del trabajo investigativo.*

#### **5.4.1 Método Teórico.**

##### **Analítico – Sintético.**

*Este método analítico – sintético consiste en la descomposición de las partes de la investigación realizada para observar las causas mediante la elaboración de dicha tema o proyecto.*

### ***Histórico – Lógico.***

*El método histórico – lógico permite analizar la trayectoria u origen de la elaboración del producto de investigación y los acontecimientos del mismo, el método lógico investiga las leyes que se debe aplicar en el trabajo de investigación del producto utilizado para su respectiva interacción que se efectúa en el país de origen como al país de destino.*

### ***Inductivo – Deductivo.***

*Los métodos inductivos – deductivo son estrategias que se emplea en el trabajo de investigación para obtener un razonamiento lógico utilizando diferentes tipos de conclusiones para llegar a un objetivo general en la investigación.*

## ***5.4.2 5.4 Técnicas de recolección de datos y herramientas de investigación.***

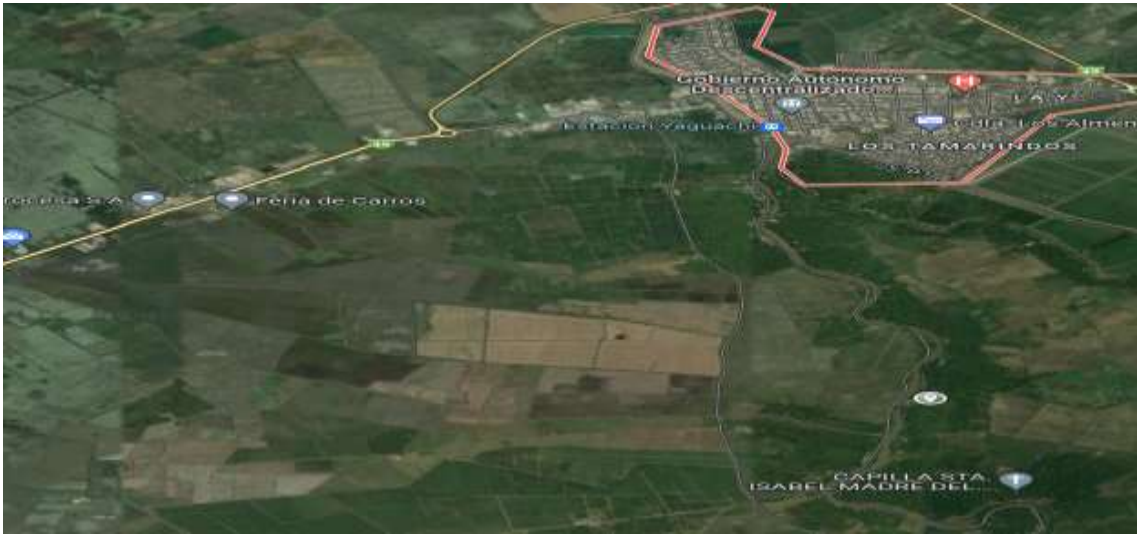
### ***5.4.3 Método Empírico.***

#### ***Observación.***

*Este método me permite adquirir información sobre la investigación que se está realizando, mediante el estudio de campo que ayuda al observador a obtener la mayor cantidad de datos.*

*El sábado 08 de mayo me dirigí al cantón Yaguachi en primera instancia pude observar que poseen un amplio terreno para la siembra de banano orgánico donde se realiza el adecuado proceso de la siembra, almacenamiento y la transportación adecuada y correcta del banano, sin embargo las labores que mantienen mediante el cual el cuidado del banano orgánico es importante ya que el suelo donde se lo cultiva hace un papel fundamental porque si el suelo es muy húmedo esto puede afectar a la planta y esto puede ocasionar que la plantación sea desuniforme y los tiempos de cosecha se atrasen. Se pudo distinguir el arduo trabajo de todas las personas que realizan este proceso, se pudo evidenciar que se debería ampliar el área en cuanto la plantación del banano, el abastecimiento de utensilios para el proceso del transporte del fruto. Por otro lado, mantienen nuevas instalaciones para el almacenamiento del banano orgánico. (ver Anexos a)*

#### *Imagen 4 Cantón de Yaguachi*



*Fuente y elaboración: Google.*

#### *Imagen 5 Finca Libertierra*



*Fuente y elaboración: Google.*

**Conclusión de la Observación:** Con la información que pude obtener mediante la observación es que tiene un suelo bueno para el proceso de plantación del banano orgánico, nuevas instalaciones para el almacenamiento de la fruta y todos los procesos pertinentes que se necesita en cuanto las plantaciones del mismo y su cuidado que se requiere.

### **Entrevistas.**

*Se sujeta a preguntas abiertas para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados), para recolectar información que se desea emplear dicha entrevista obteniendo respuestas concretas en el tema propuesto.*

### **Entrevista # 1.**

<b>Nombre:</b>	<i>Carlos Liberio Salvatierra</i>
<b>Fecha:</b>	<i>24/04/2022</i>
<b>Cargo:</b>	<i>Administrador General de la finca Libertierra</i>
<b>Correo Electrónico:</b>	<i>libertierra@gmail.com</i>
<b>Lugar:</b>	<i>Yaguachi - Vuelta Larga San Jacinto</i>
<b>Tiempo de Duración:</b>	<i>15 minutos</i>

*La entrevista efectuada al Sr. Liberio pude recolectar información importante a las actividades que realiza el administrador y sus empleados, indicando de sus constantes luchas para tratar de mejorar las condiciones económicas del banano orgánico, sin embargo manifestó que es complicado cambiar la manera de pensar, la cultura y más aún batallar con el tema de la formalización de los registros de las embarcaciones, la elaboración con datos actuales del volumen de la siembra del banano, y de conseguir mejoras a través de créditos o de inversiones que impulsen la producción del banano orgánico. Se denotó un total desconocimiento en materia de comercio exterior. Esta información ayudó a efectuar un análisis de este sector. (ver Anexos b)*

### **Análisis de entrevista a productor.**

*Puede observarse que el productor de banano Carlos Liberio posee una capacidad considerable de producción, disponiendo de 150 hectáreas cultivadas y 25 hectáreas disponibles adicionalmente. Actualmente sus clientes son en su mayoría exportadores, habiendo presentado interés en internacionalizar su oferta, pero*

*viéndose frenado por el desconocimiento de trámites e incertidumbre con respecto a la aceptación del producto en el exterior.*

***Imagen 6 Productor de Banano***



***Fuente y elaboración: Google.***

***Conclusión de la entrevista.*** Con la información recolectada de la persona entrevistada obtuve información importante sobre los procedimientos del sector orgánico, las cuáles son las circunstancias que influyen para que este sector del banano orgánico no haya sido explotado en su máxima potencialidad y lo debe de hacerse para estos efectos.

***Encuesta.***

*Este método me permite a recopilar datos del trabajo de investigación mediante cuestionarios previamente elaborados, recogiendo información clara y precisa.*

## ***Población y Muestra.***

### ***Población.***

*Según la investigación, la población de Mersin es de 1071,861 habitantes aproximadamente, el promedio cada familia, es decir 214,372 familias y cada familia consta de 5 miembros ( $1071,861/5 = 214,372$ ).*

<b><i>Población</i></b>	<b><i>Muestra</i></b>
<b><i>214,372</i></b>	<b><i>391</i></b>

### ***Muestra.***

*De las 214,372 familias, se realizará la encuesta a 391 familias para conocer si están o no satisfechas con el banano orgánico a exportarse.*

## Fórmula

Nivel de confianza = 95%

$Z = 1.96$  Es una constante que depende del nivel de confianza que asignamos

$N = 214,372$  Es el tamaño de la población

$e = 5\%$  Es el error de la muestra

$\sigma = 0.5$  Desviación estándar de la población que generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizar su constante

$n = 391$  Es el tamaño de la muestra

$$n = \frac{N * \sigma^2 * Z^2}{e^2 * (N - 1) + \sigma^2 * Z^2}$$

$$n = \frac{214,372 \cdot 0.5 \cdot 1.96}{0.05^2 * (214,372 - 1) + 0.5^2 * 1.96}$$

$$n = \frac{214,372 \cdot 0.98}{0.0025 * (214,371) + 0.25 * 1.96}$$
$$210,084.56$$

$$n = \frac{\quad}{535.93 + 0.49}$$

$$n = \frac{210,084.56}{\quad}$$

$$536.42$$

$$n = 391 //$$

### ***Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.***

*Para llevar a cabo la investigación, se aplicará la técnica de la encuesta, para saber sí en el mercado de Mersin, principalmente sus exportadores aceptan la compra de banano orgánico. Se realizarán preguntas cerradas, para conocer sí la marca cumplió con todas las necesidades del consumidor.*

*Se seleccionaron los individuos a encuestar mediante el muestreo no probabilístico, escogiéndose en base a los criterios del investigador o necesidad de información. Se determina este tipo de muestreo al conocerse las empresas importadoras del producto, siendo claves para soportar la propuesta de exportación el mercado turco.*

- Productor de banano orgánico, el Sr. Carlos Liberio. De éste se conoció su capacidad de producción, estructura logística, entre otros aspectos esenciales para la internacionalización del producto.*
- Empresas importadoras que realizan la compra de frutas y hortalizas hacia el mercado turco, tomando en consideración 9 empresas para obtener tiempo de tránsito, puertos de destinos y demás información relacionada.*

*Para determinar los sujetos a encuestar bajo el enfoque cuantitativo se consultó el sitio web Trade Map donde se proporciona información específica de importadores potenciales en Turquía bajo la partida arancelaria 0803901110 para banano orgánico.*

### ***Análisis de Resultado.***

*En el análisis de los resultados permiten obtener todos los datos recopilados para el desarrollo del trabajo de estudio de factibilidad se utilizó la respectiva revisión de fuentes primarias y secundarias como herramientas de comercio exterior, documentos de tesis, leyes del país importador y exportador.*

### ***Entrevista a productor.***

*Para realizar la entrevista al productor, se realizó la visita de las instalaciones donde se realiza la siembra del banano, es decir de manera presencial. Con ello se constató incluso la calidad del cultivo, el estado de las frutas y demás información necesaria para el plan de exportación. A continuación, se presentan las respuestas del consultado:*

***1. ¿Cuánto tiempo lleva de trayectoria en la producción de banano?***

*Llevo más de 10 años dedicándome al cultivo de esta fruta.*

***2. ¿Cuál es su capacidad aproximada de producción al año?***

*Actualmente dispongo de 150 hectáreas de banano cultivado.*

***3. En caso de incrementar su oferta exportable ¿Existen facilidades para incrementar su capacidad de producción de banano?***

*Dispone de 25 hectáreas adicionales dentro de su grupo familiar, incluyendo aquellas que están cultivadas con otros productos. Considero que no existiría ningún inconveniente, salvo la inversión que representaría y el tiempo que tardaría en que la planta empiece a producir.*

***4. ¿Existen facilidades para abastecerse de banano de otros proveedores?***

*Dentro de mi comunidad en Yaguachi no soy el único productor, los demás agricultores se dedican a vender internamente su producción lo cual me permitiría adquirir banano de ellos.*

***5. ¿Qué clientes maneja para la oferta de banano?***

*Principalmente son exportadores, siendo ellos que adquieren la fruta, además de mayoristas quienes se encargan de distribuirla a ciudades como Quito y Guayaquil.*

**6. *¿Ha pensado en una internacionalización con su producto? ¿Indique las razones del porque si o porque no?***

*Sí, pero los motivos que me han frenado es el desconocimiento en los requisitos y trámites que conllevan una exportación, además altos costos en la parte logística y el tiempo limitado que se tiene.*

**7. *¿Ha pensado en ofertar derivados de banano? Indique las razones.***

*Últimamente he podido ver lo que se puede elaborar a base de banano y he pensado estos últimos meses al respecto como productos de, pulpas, mermeladas o jugos, considero que tengo el espacio para las instalaciones, pero esto demanda fondos y tampoco puedo empezar algo sin saber si realmente puede funcionar.*

**8. *¿Estaría dispuesto a invertir en maquinarias para incrementar la oferta de banano en el exterior? Indique las variables que consideraría.***

*Todo depende de la inversión que requiera, cuánto ganaría y si el producto es aceptado, sé que existe un consumo alto de esta fruta en el exterior, esto según declaraciones e información de mis clientes, pero no tengo la seguridad de que toda la cosecha vaya a ser comprada.*

*Además, como mencioné desconozco los temas de exportación y qué requisitos se necesiten para enviar el producto.*

### ***Encuesta a importadores potenciales.***

*Para la recolección de estos datos se realizó la encuesta vía correo electrónico, remitiéndose al e-mail de cada importador el cuestionario de preguntas, la finalidad de su aplicación y agradecimiento por la atención prestada. Las direcciones de correo electrónico fueron obtenidas mediante sus sitios webs, identificándose a través del Trade Map.*

*El período de recepción de las respuestas fue de aproximadamente una semana donde los individuos, según la disponibilidad de tiempo, expusieron sus criterios respecto a la situación del mercado destino, interés en la importación y demás información presentada a continuación:*

<i>Ekol Gida</i>	<i>Ideal Tarim</i>	<i>Metro Cash &amp; Carry</i>	<i>Merko Dis Ticaret</i>
<i>Tat Gida</i>	<i>Tumerdam</i>	<i>Migros-Macrocenter</i>	<i>Baskent Kahve</i>
<i>Dolfin Gida</i>	<i>For Gida</i>		

## *Análisis de Encuestas.*

- 1. ¿Considera que el mercado de Fruta principalmente el Banano orgánico en Turquía es atractivo?*

*Tabla 4 Mercado Turquía del banano atractivo*

<i>Mercado atractivo</i>	<i>Frecuencia absoluta</i>	<i>Frecuencia relativa</i>
<i>Muy de acuerdo</i>	7	77,78%
<i>De acuerdo</i>	2	22,22%
<i>En desacuerdo</i>	0	0,00%
<i>Muy en desacuerdo</i>	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100,00%</b>

*Elaborado por: Beatriz Arellano*



*Análisis:* Los resultados permiten observar que los importadores potenciales evalúan al mercado Turquía del banano como atractivo, siendo una ventaja para el productor Carlos Liberio teniendo en cuenta que se pretende proponer la exportación de banano orgánico hacia este mercado.

2. *¿Con qué frecuencia al año importa este procesado de frutas?*

*Tabla 5 Frecuencia anual de importaciones de esta fruta*

<i>Frecuencia anual de importación</i>	<i>Frecuencia absoluta</i>	<i>Frecuencia relativa</i>
1 – 2	1	11,11%
3 – 4	5	55,56%
5 – 6	2	22,22%
Más de 6	1	11,11%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100,00%</b>

*Elaborado por: Beatriz Arellano*



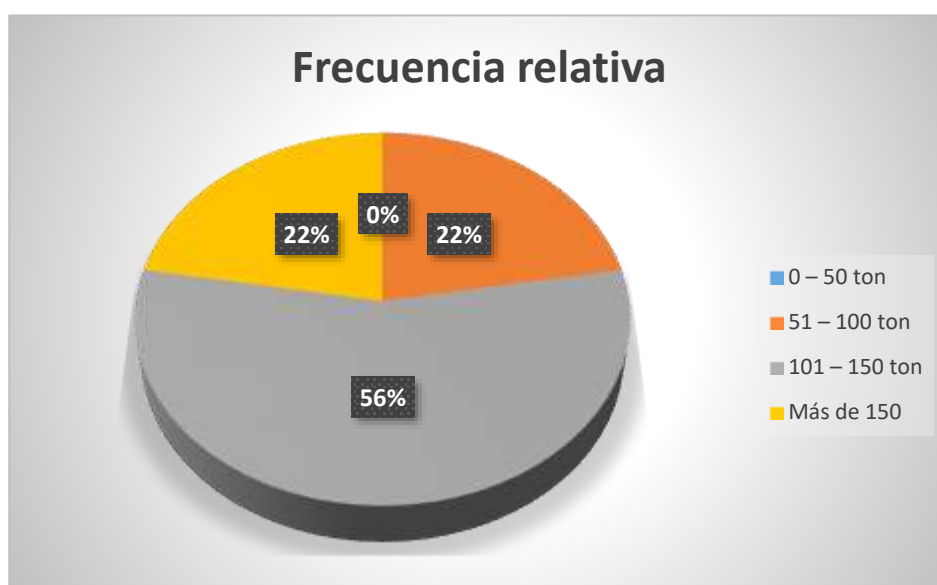
*Análisis:* El 55,56% de los encuestados, es decir cinco, indicaron importan entre 3 a 4 veces al año, es decir trimestral y cuatrimestralmente. Adicionalmente, dos de ellos realizan importaciones entre cinco a seis veces en el año pudiéndose observar que existe una demanda constante de estos productos en este mercado. Sin embargo, es importante añadir que dichos niveles pueden variar según la demanda que presente el mercado y la estacionalidad de la fruta.

3. *¿Qué cantidad suele importar de este producto al año?*

*Tabla 6 Cantidad importada anualmente*

<i>Cantidad importada</i>	<i>Frecuencia absoluta</i>	<i>Frecuencia relativa</i>
<i>0 – 50 ton</i>	<i>0</i>	<i>0,00%</i>
<i>51 – 100 ton</i>	<i>2</i>	<i>22,22%</i>
<i>101 – 150 ton</i>	<i>5</i>	<i>55,56%</i>
<i>Más de 150</i>	<i>2</i>	<i>22,22%</i>
<b><i>Total</i></b>	<b><i>9</i></b>	<b><i>100,00%</i></b>

*Elaborado por: Beatriz Arellano*



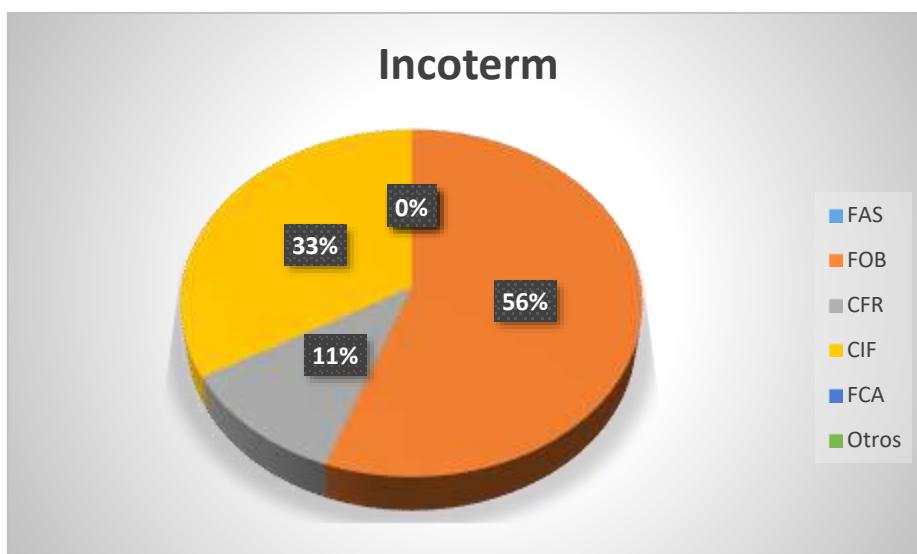
**Análisis:** Respecto a las cantidades importadas en el año, cinco de los encuestados indican importar entre 101 a 150 toneladas, seguido de 51 a 100 toneladas y más de 150 toneladas. Como puede observarse, no solo la frecuencia de compra es atractiva, sino también la cantidad demandada del producto. Entre las empresas que destaca por sus altos niveles importados está Ekol Gida, superando las 150 toneladas.

4. *¿Cuál es el Incoterm que maneja con frecuencia para importar este producto?*

**Tabla 7 Incoterm manejado**

<i>Incoterm</i>	<i>Frecuencia absoluta</i>	<i>Frecuencia relativa</i>
<i>FAS</i>	0	0,00%
<i>FOB</i>	5	55,56%
<i>CFR</i>	1	11,11%
<i>CIF</i>	3	33,33%
<i>FCA</i>	0	0,00%
<i>Otros</i>	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100,00%</b>

*Elaborado por: Beatriz Arellano*



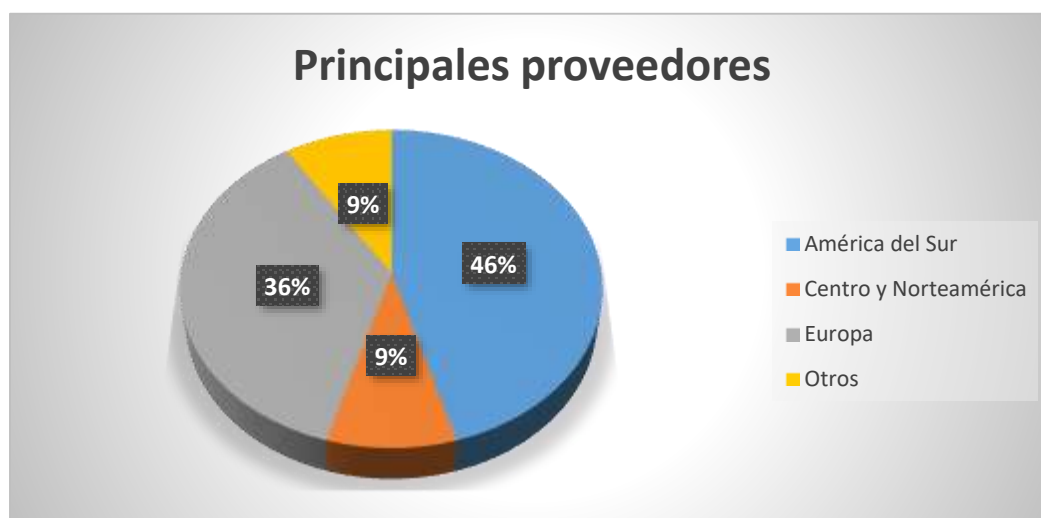
**Análisis:** Respecto al Incoterm manejado en la importación, puede observarse que principalmente se trabaja con el FOB – Free on Board o libre a bordo donde el vendedor se compromete a entregar la carga a bordo del buque mientras el comprador asume los costos de transporte y seguro, además de todas las gestiones portuarias en el mercado destino.

## 5. ¿De dónde provienen sus principales proveedores?

**Tabla 8 Procedencia de principales proveedores**

<b>Principales proveedores</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
<i>América del Sur</i>	5	55,56%
<i>Centro y Norteamérica</i>	1	11,11%
<i>Europa</i>	2	44,45%
<i>Otros</i>	1	11,11%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100,00%</b>

*Elaborado por: Beatriz Arellano*



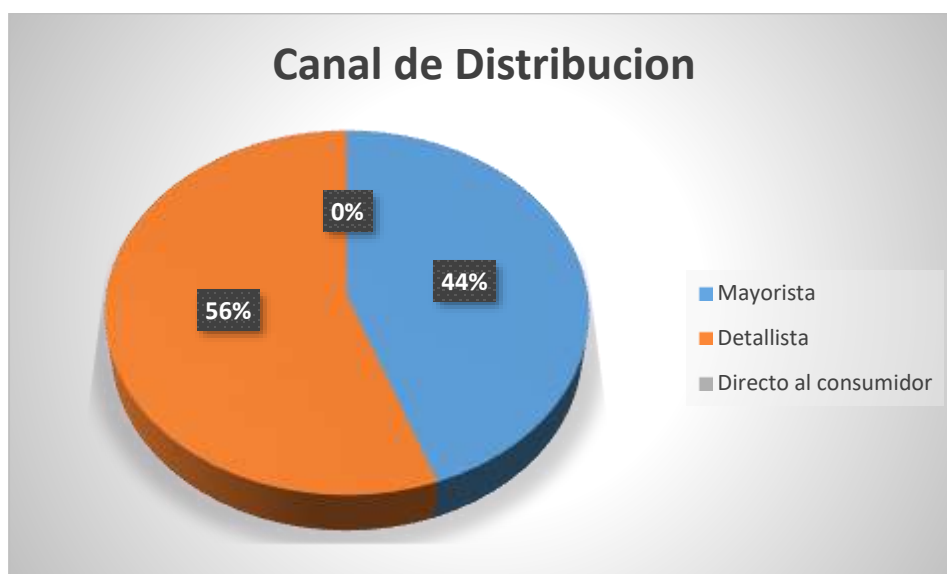
**Análisis:** Cinco de los encuestados mencionan que sus principales proveedores están ubicados en América del Sur, siendo un área geográfica caracterizada por la producción de frutas exóticas. Cabe señalar que Turquía pertenece al continente asiático, optando dos importadores por adquirir productos de esta zona geográfica y así ahorrar costos.

6. *¿Qué canal de distribución maneja para sus productos?*

*Tabla 9 Canal de distribución que manejan*

<i>Canal de distribución</i>	<i>Frecuencia absoluta</i>	<i>Frecuencia relativa</i>
<i>Mayorista</i>	4	44,44%
<i>Detallista</i>	5	55,56%
<i>Directo al consumidor</i>	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100,00%</b>

*Elaborado por: Beatriz Arellano*



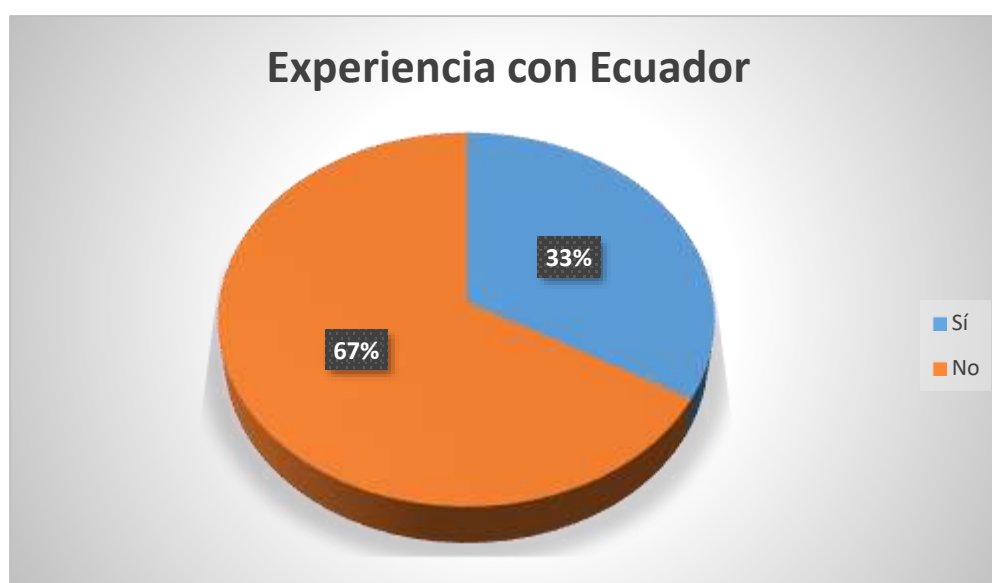
*Análisis:* Entre los canales que manejan los consultados se destaca el detallista seleccionado por cinco de ellos, considerando que estos puntos de venta se encargan de hacer llegar el producto al consumidor. El público restante indica ofrecer el producto a mayoristas quienes bastecen a detallistas. De esta forma, se tendría que utilizar canales cortos y largos para hacer llegar la fruta desde la fábrica hasta el consumidor en Turquía.

7. *¿Tiene experiencia importando este producto desde Ecuador?*

*Tabla 10 Experiencia importando desde Ecuador*

<i>Experiencia con Ecuador</i>	<i>Frecuencia absoluta</i>	<i>Frecuencia relativa</i>
<i>Sí</i>	3	33,33%
<i>No</i>	6	66,67%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100,00%</b>

*Elaborado por: Beatriz Arellano*



*Análisis:* El público consultado menciona en su mayoría no tener experiencia importando desde Ecuador, es decir que predomina un desconocimiento en cómo manejar negociaciones con el mercado nacional. Debe señalarse que tres empresas encuestadas indican sí haberlo importado.

8. *En caso de tener experiencia importando este producto desde Ecuador*

*¿Cómo evalúa su experiencia?*

*Tabla 11 Evaluación de experiencia importando desde Ecuador*

<i>Evaluación de experiencia</i>	<i>Frecuencia absoluta</i>	<i>Frecuencia relativa</i>
<i>Muy buena</i>	<i>2</i>	<i>66,67%</i>
<i>Buena</i>	<i>1</i>	<i>33,33%</i>
<i>Regular</i>	<i>0</i>	<i>0,00%</i>
<i>Mala</i>	<i>0</i>	<i>0,00%</i>
<b><i>Total</i></b>	<b><i>3</i></b>	<b><i>100,00%</i></b>

*Elaborado por: Beatriz Arellano*



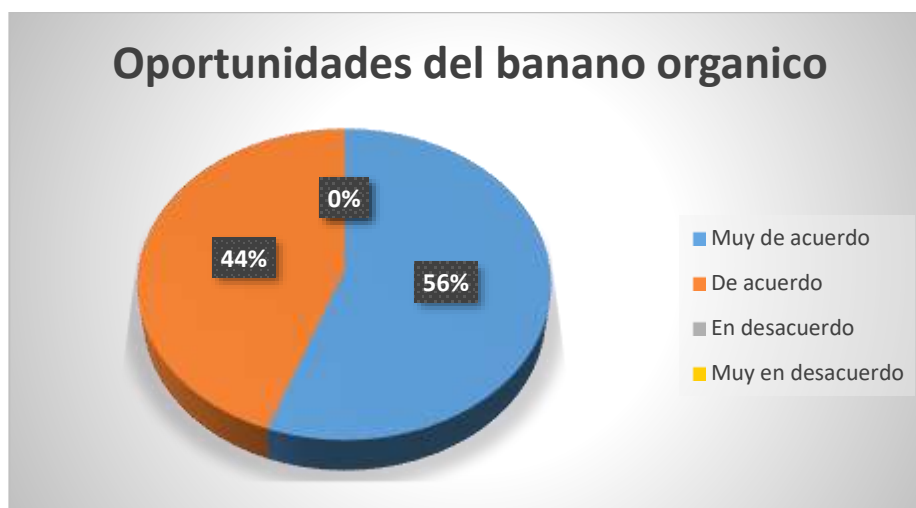
*Análisis:* En esta pregunta se consideró solo a quienes sí han importado desde Ecuador, pudiéndose conocer que califican su experiencia en forma positiva, favoreciendo a exportadores actuales y potenciales al mantenerse una buena imagen de proveedores ecuatorianos en dicho mercado.

9. *Conociendo las características del banano orgánico ¿Considera que la oferta de la fruta tiene oportunidades en el mercado local?*

*Tabla 12 Oportunidades del banano orgánico*

<i>Oportunidades del banano orgánico</i>	<i>Frecuencia absoluta</i>	<i>Frecuencia relativa</i>
<i>Muy de acuerdo</i>	5	55,56%
<i>De acuerdo</i>	4	44,44%
<i>En desacuerdo</i>	0	0,00%
<i>Muy en desacuerdo</i>	0	0,00%
<b>Total</b>	9	100,00%

*Elaborado por: Beatriz Arellano*



*Análisis:* Respecto al Banano, existiendo una introducción sobre este fruto en la encuesta, los consultados respondieron estar muy de acuerdo y de acuerdo con respecto a las oportunidades que posee la fruta dentro de este mercado. Lo mencionado favorece a la propuesta presentada, considerando que este producto se exportará a Turquía.

10. ¿Estaría dispuesto a importar este producto desde Ecuador?

Tabla 13 Disposición a importar banano orgánico desde Ecuador

<i>Dispuesto a importar</i>	<i>Frecuencia absoluta</i>	<i>Frecuencia relativa</i>
<i>Sí</i>	5	55,56%
<i>No</i>	2	22,22%
<i>Tal vez</i>	2	22,22%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100,00%</b>

*Elaborado por: Beatriz Arellano*



**Análisis:** Cinco de los encuestados mostraron estar dispuestos a la importación de banano, demostrando así el gran interés que genera la propuesta. Debe señalarse que dos de ellos dieron una respuesta negativa, mientras el saldo neutral y dejó abierta la posibilidad de una importación a futuro.

## **5.5 Técnicas de Análisis.**

*Para desarrollar el análisis FODA, CAPA y PESTEL, tendremos que investigar y analizar el área de cultivo del banano orgánico, identificar la secuencia de los agricultores antes, durante y después de la cosecha y distribución del fruto fresco.*

*Las técnicas que se emplean para la realización de esta investigación son las siguientes:*

### **5.5.1 FODA.**

#### **✓ Fortalezas.**

*Ofrecer un producto de alta calidad en cuanto su producción y su clima excepcional.*

*El mercado del banano orgánico es muy bueno y se expande con rapidez.*

*Producto fresco con un margen alto.*

#### **✓ Oportunidades.**

*Creciente de consumo del banano orgánico en el mercado de Turquía por ser un producto saludable.*

*Acuerdos bilaterales de Ecuador a Turquía para el ingreso de dicho producto.*

*El banano ecuatoriano es uno de los primeros a nivel mundial.*

#### **✓ Debilidades.**

*Pequeño desarrollo tecnológico para la producción a grandes escalas.*

*Escasas fuentes que provee los fertilizantes orgánicos.*

*Políticas comerciales en cuanto al precio del banano orgánico por cajas.*

#### **✓ Amenazas.**

*El creciente costo del combustible ha afectado el flete aéreo o marítimo.*

*La tardanza del tránsito marítimo afecta al banano orgánico ya que es un producto perecible.*

*Disminución de la demanda de alimentos por el efecto de la pandemia.*

#### **5.5.2 CAPA.**

##### **✓ *Corregir Debilidades.***

*Brindar cavidad a la producción del banano orgánico para su exportación.*

*Promover las fuentes de fertilizantes orgánicos para la producción.*

*Fijar el precio del banano orgánico por cajas sin perjudicar a ambos mercados.*

##### **✓ *Afrontar Amenazas.***

*Afrontar los costos del combustible en cuanto flete aéreo o marítimo para no afectar la salida del banano orgánico hacia el destino.*

*Controlar el tránsito que debe tener en el trayecto del banano orgánico de manera eficaz y segura.*

*Incrementar la demanda de este fruto fresco durante la pandemia.*

##### **✓ *Potenciar Fortalezas.***

*El banano orgánico ha tenido una buena producción mediante el cual es un producto de consumo masivo.*

*En el mercado de hoy en día se ha permitido incrementar la producción de la fruta.*

*El margen que tiene el banano orgánico es muy bueno permitiendo apertura hacia el mercado internacional.*

##### **✓ *Aprovechar Oportunidades.***

*Aprovechar el consumo que tiene el banano orgánico por ser un producto libre de químicos.*

*Los acuerdos que han permitido que ambos países puedan negociar de manera segura.*

*La ventaja que tiene el Ecuador por ser los pioneros de exportación del banano orgánico a nivel mundial.*

### **5.5.3 PESTEL.**

✓ **Político.**

*Las políticas bilaterales que tiene ambos países, negocios en los tratados comerciales, cambios en los partidos políticos.*

✓ **Económico.**

*Las políticas económicas del gobierno turco, las características de interés, la tasa de desempleo, los componentes macroeconómicos.*

✓ **Socio-Cultural.**

*Cambios en los gustos, conciencia por la salud, cambios en los niveles de producción.*

✓ **Tecnológico.**

*Diferentes formas de producción y distribución, nuevas tecnologías, agentes que promueven la innovación.*

✓ **Ecológico.**

*Estatutos de protección medioambiental, normas de consumo de energía, inquietud por la contaminación.*

✓ **Legal.**

*Derechos de propiedad intelectual, leyes sobre el empleo, salud y seguridad laboral.*

### **Capítulo III**

#### **1. Desarrollo de la Propuesta.**

##### **a. Propuesta.**

*Efectuar un estudio de factibilidad para la exportación de banano orgánico para el sector productivo de Yaguachi dirigida al mercado de Turquía, se describe al análisis productivo que tiene esta fruta fresca mediante el cual se define que el producto que ha tomado terreno a nivel mundial.*

##### **b. Título de la Propuesta.**

*Estudio de Factibilidad para la Exportación del Banano Orgánico para el Sector Productivo de Yaguachi dirigida al mercado de Turquía en el periodo 2022 – 2023.*

##### **c. Objetivo de la Propuesta.**

*Analizar la factibilidad de la exportación de banano orgánico del sector productivo de Yaguachi hacia el mercado de Turquía en el periodo 2022 – 2023.*

##### **d. Descripción de la Propuesta.**

*La propuesta se basó en diferentes tipos de investigación en la cual se empleó la metodología empleada para la recopilación de datos, dándonos cuenta para mejorar en el ámbito productivo para abrir nuevos campos que ayudara a generar fuentes de empleo, así abra un crecimiento masivo en la producción del banano orgánico en el país, fomentado las exportaciones de esta fruta fresca.*

## **2. Factibilidad de la Aplicación.**

A continuación, haremos una síntesis de las factibilidades que aplican a nuestro proyecto:

**Factibilidad Operativa.** - El sector bananero orgánico avanza con la capacidad de cultivo, la experiencia en el reconocimiento de las condiciones que se dan para efectuar la siembra, la infraestructura de las nuevas instalaciones que permite efectuar de manera más ordenada el almacenamiento de la fruta. Con una capacitación adecuada podrían no solo mejorar los procesos para reducir cualquier impacto negativo al ecosistema, sino también, optimizar su infraestructura.

**Factibilidad Administrativa.** - Con el establecimiento de la Asociación para la exportación se contará con el personal idóneo para que no solo se encargue del comercio exterior sino de la administración de los recursos que generen las aportaciones de los socios y que se retribuirán en beneficios para el desarrollo de la actividad y sociales.

**Factibilidad Técnica.** - La asociación será la encargada de efectuar las capacitaciones respectivas para que la destreza que tienen los productores en cultivar el banano se complemente con la aplicación de mejoras para el desarrollo que permitan la conservación del ecosistema. El cumplimiento de los requisitos (formularios, carta de autorización, entre otros.) complementarán la parte técnica necesaria para que se cumplan con los requisitos para poder exportar.

**Factibilidad Comercial.** - Existen ventajas comerciales que se pueden aprovechar como es la cantidad del producto y aplicar economías de escala que le permitan obtener precios competitivos. La tendencia de consumo del mercado de destino coadyuva a que comercialmente sea viable el proyecto.

**Factibilidad Económica.** - El proyecto requiere de una colosal inversión al inicio, montar toda la infraestructura para el almacenamiento del producto, sin embargo, con la sola reducción de todos los intermediarios es posible obtener precios competitivos atractivos en el mercado internacional.

**Factibilidad Social.-** La noción de establecer una asociación no solo abarca la obtención de ingresos económicos que retribuyan las labores de los productores sino que conlleva acciones en la parte social como son una mejora en la situación económica de las familias de los productores bananeros, planes de financiamiento para mejorar las el proceso de siembra, capacitaciones en el manejo de la economía familiar evitando el gasto excesivo, convenios de crédito en sucursales para poder suministrar de alimentos el banano, etc.

**Factibilidad Legal.** – Dentro del marco jurídico aplicable a las exportaciones no hay ningún tipo de impedimento para poder efectuarlas, sin embargo, esto va ligado de manera indiscutible con los nuevos requisitos para el desarrollo de la productividad bananera contemplados en la Ley Orgánica para el desarrollo de la agricultura, por tanto; es imperativo que todos los productores cumplan con los mismos.

**Imagen 7 Almacenamiento del banano orgánico**



**Fuente y elaboración:** Google.

## **Tabulaciones.**

### **Mercado de Turquía.**

*El mercado turco se considera como un importante destino para los exportadores de banano por su alta demanda registrada en los últimos años, el banano ecuatoriano es apetecido por su reconocida ventaja competitiva “más vida útil en la percha” y su alta productividad.*

*De tal manera, Ecuador cubre el 90% de demanda de banano de Turquía, siendo este el principal producto de la oferta exportable ecuatoriana en esa nación, dicha demanda está compuesta esencialmente de frutas. Esta obedece principalmente a que este país tiene una escasa capacidad productiva, las condiciones de clima y suelos no son aptos para la producción o la producción alcanza a cubrir los requerimientos internos (PROCOMER, 2016).*

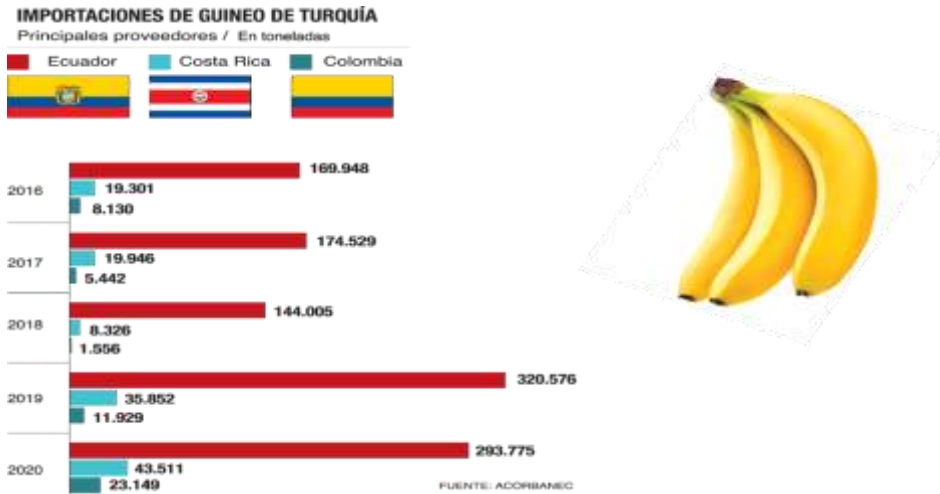
*Turquía es un atractivo puente comercial estratégicamente se encuentra ubicado entre Europa y Asia. La capital de Turquía es Ankara y la ciudad reconocida por su alto dinamismo comercial es Estambul. Posee una población de 80 millones de habitantes, con un poder adquisitivo superior a los ocho mil dólares, su idioma oficial es el turco, y también se habla el inglés y el alemán.*

*Tiene dos puertos considerados como los más importantes” Mersin y Evya” donde ingresan mayormente las exportaciones ecuatorianas. Según estadística de PRO ECUADOR entre los principales proveedores de banano hacia Turquía en el año 2020 se destacan en primer lugar el Ecuador con una participación del 78,66 % del total importado; en segundo lugar, se ubicó Costa Rica con el 11,65 % de participación en tercer lugar con el 6,19% de participación, se ubicó Colombia.*

*De acuerdo con el **Banco Central del Ecuador** (BCE), el país mantiene una balanza comercial positiva con Turquía. Las exportaciones fueron de 103,6 millones y las importaciones 25,9 millones.*

*El banano representó el 90 % del total de las ventas, con 93,3 millones de dólares, productos a base de madera el 4,5 %, el cacao 2,9 %.*

**Imagen 8 Importaciones de banano de Turquía**

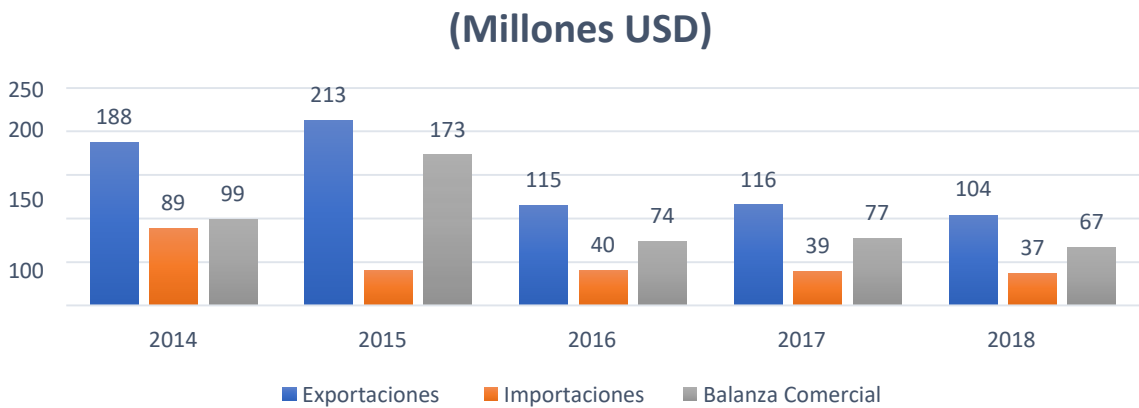


*Fuente: Elaboración propia a partir de PRO ECUADOR (2018)*

**Balanza comercial entre Ecuador y Turquía.**

Ecuador registra una balanza comercial próspera en los últimos cinco años que comprende de 2014- 2018, en el último año registró un superávit de 67 millones de dólares.

**Ilustración 1 Balanza Comercial Ecuador-Turquía**



*Fuente: Elaboración propia a partir de PRO ECUADOR (2018)*

**Exportaciones por sector Ecuador - Turquía.**

En 2017 Turquía registró una alta demanda de banano y plátano de 73.520 en miles de dólares, con un incremento que refleja en el año 2018 con 98.215 miles de dólares. Este incremento se expone en la figura 2.

## Ilustración 2 Exportaciones por sector



**Fuente: Elaboración propia a partir de PRO ECUADOR (2018)**

Los análisis realizados mediante TRADE MAP muestran los principales productos exportados e importados entre las partes entre los años 2014 – 2018, sin embargo, la oferta exportable como importable no va más allá de lo analizado previamente, es decir productos agrícolas, rosas y derivados de productos agrícolas por parte de Ecuador, y por parte de Turquía, se encuentra maquinaria para diferentes sectores e insumos textiles entre la principal oferta exportable.

Los datos y la comparación entre ambas ofertas de las partes muestran un balance positivo para Ecuador en base a sus exportaciones en los diferentes años mostrados. Lo importante a destacar en este análisis es que hay productos e insumos que se han importado – exportado en ciertos años que han llamado la atención, así como productos químicos o pieles, sin embargo, el desarrollo no ha ido más allá de lo mostrado. Esto demuestra que no solo lo ofertado y analizado tiene potencial de exportación. Existen más productos que pueden ser exportados e importados y generar un complemento entre las partes, tales como los sombreros de paja toquilla, ciertas frutas y productos naturales de los cuales Ecuador puede aprovechar y ganar mercado en Turquía, principalmente productos de tendencia natural, tal como la quinua, la chía, entre otros, pues la tendencia de los consumidores turcos, principalmente los jóvenes, buscan productos saludables para su consumo diario. Desde el país de origen, es necesario potenciar los sectores que tienen posibilidad de crecimiento en mercados internacionales, mejorar estas industrias, y aprovechar este potencial para poder tener una oferta exportable mucho más grande que beneficie a la balanza comercial del país.

### ***Condiciones de Acceso al Mercado Turco.***

*En los últimos años, el mercado turco se ha vuelto atractivo no solo por la estratégica ubicación que tiene este país, situado entre Europa y Asia, sino también por la creciente demanda de productos de mercados internacionales. Esto se debe principalmente porque con más de 78 millones de consumidores, y población joven, las tendencias de consumo han cambiado considerablemente. Muchos países consideran a Turquía como la puerta de entrada a otros países. Turquía se encuentra localizada entre Asia y Europa, con acceso directo a Asia Central, Unión Europea, Medio Oriente, Rusia y el Mar Negro. Limita con Armenia, Azerbaiyán, Bulgaria, Georgia, Grecia, Irán, Iraq y Siria.*

*Turquía es un país que ha ido evolucionando principalmente en planes de mejora de infraestructura del país, y rediseño de servicios públicos, incluyendo proyectos de mejora de red eléctrica, banca, transporte, sistema sanitario y preservación del medio ambiente.*

*Las importaciones de Turquía se remiten principalmente a productos intermedios, semielaborados o materias primas, por eso el interés constante de Turquía de buscar negocios y acuerdos con Latinoamérica. Esto permitirá generar una economía complementaria y mejorar las oportunidades comerciales de este país, con Latinoamérica, donde se encuentra Ecuador (Santander Trade, 2019).*

### ***Datos importantes del banano en Turquía.***

- *El precio del banano importado es casi 4 veces superior al del banano local. El primero se vende exclusivamente en supermercados y el local en las tiendas turcas (bakkals).*
- *Debido al clima templado de Turquía, mucha de la producción se desarrolla en invernaderos para protegerla del frío.*
- *Es una variedad mucho más pequeña (Dwarf Cavendish) en comparación con la que se recibe de América Latina y África.*

### ***Puerto de Mersin.***

*Es uno de los puertos de Turquía con mayor importancia gracias las ubicaciones en el mar Mediterráneo, y ser el más grande al nivel nacional. Actualmente, es propiedad de la empresa **Ferrocarriles Estatales de Turquía (TCDD)**, una empresa dedicada al mercado de traslado y movilización.*



*Otro de sus principales atractivos es la **red ferroviaria** que hay dentro del puerto, específicamente junto a los muelles que permiten que la mercancía sea depositada justo después de la llegada para ser movilizadas hasta algunas ciudades en el interior del país.*

*Su infraestructura es uno de las más modernas al nivel nacional, ya que dispone de grúas porticas con tecnología de punta que hacen el proceso en menor tiempo y con una resistencia mayor de **3 mil toneladas** en peso. (COMERCIO EXTERIOR.LA, s.f.)*

### ***Principales Industrias en Turquía.***



**Tabla 14 Principales Industrias**

<b>PRINCIPALES INDUSTRIAS</b>	<b>1. AGROALIMENTARIA</b>	<i>Con fuerte crecimiento debido a altas tasas de urbanización y el creciente nivel de ingreso que sofisticó la demanda por alimentos. Los fabricantes se concentran en pastas, frutas y vegetales procesados y lácteos.</i>	
	<b>2. TEXTILES</b>	<i>Corresponde al 15% de la producción industrial, sin embargo, se ha visto afectada por la competencia con China.</i>	
	<b>3. AUTOMOTRIZ</b>	<i>Capacidad para producir más de un millón de automóviles al año. 65% son para exportación.</i>	
	<b>4. SIDERURGIA</b>	<i>8vo productor europeo de hierro y acero, su desarrollo se debe a subvenciones estatales, pero estas han disminuido.</i>	
	<b>5. OTRAS INDUSTRIAS</b>	<i>Química, cerámica, electrónica y electrodomésticos.</i>	

**a. Beneficios de la propuesta.**

*Se implementará estrategias para generar aperturas acerca de la exportación del banano orgánico generando nuevos nichos de mercado internacionales.*

**b. Descripción del Fruto Fresco.**

*A diferencia del banano convencional, el orgánico se cultiva sin químicos y soluciones no permitidas, lo hace mediante una variedad de nutrientes orgánicos de origen vegetal y animal y escasos aditivos; en cuanto a las propiedades tiene elevado valor energético, es fuente de vitaminas B y C, además de (K) potasio.*

**Imagen 9 Bananas Orgánicas**



**Fuente y elaboración:** Google.

**6.7 Producto a exportar.**

*En el Ecuador existen dos tipos de banano “el convencional” y “el orgánico”, el banano convencional tiene mayor representación en producción con el 88% de hectáreas sembradas, el banano pertenece a la familia de las musáceas es reconocido en el mercado internacional como banano cuando se lo consume como fruta.*

*“Es la fruta tropical más importante por su consumo internacional, (...). Es el principal alimento de al menos 400 millones de personas ya que cuenta con un gran contenido de carbohidratos, vitaminas y minerales “(Además de su*

*exquisito sabor y de sus incontables beneficios para la salud, la producción de banano se lo consigue todo el año. (FAO, 2016)*

*Para la exportación se acopian verdes y se los transporta en contenedores refrigerados hasta el país de destino. En el transcurso se maduran con facilidad mediante las cámaras propiamente acondicionadas. Si se acopian maduras no se deben llevar los contenedores refrigerados porque pueden perder su sabor e incluso estropear la fruta.*

*Los bananos son seleccionados y limpiados en “manos” siete plátanos. Cada uno con sus respectivas etiquetas.*

***Imagen 10 Plátano calibre 17 (3.9 cm) y longitud 25cm***



***Fuente: Guía logística internacional del PRO ECUADOR (2018)***

*Los plátanos luego son colocados en cajas de cartón corrugado de:*

*Alto: 31cm*

*Ancho: 20cm*

*Largo: 51 cm*

*Peso Neto: 23.5 kg*

*Peso Bruto: 24.5 kg*

***Imagen 11 Plátanos en la caja***



***Fuente: Guía logística internacional del PRO ECUADOR (2018)***

*Embalaje final listo para ser unitarizado con las demás cajas.*

**Bulto:**

***Imagen 12 Caja del banano orgánico***



***Fuente: Guía logística internacional del PRO ECUADOR (2018)***

***Banano orgánico.***

***Características:***

***Subpártida: 08039011-9000000001***

***Tipo de caja: 22 X U(43Lb)***

***Empaque: Caja de cartón con tapa, fondo, cartulina, y funda al vacío***

***Tipo de pallets.*** Los pallets a utilizar son de madera con medidas de EUROPALET (mide 1.20X0.80 metros) se utilizará 20 pallets para llenar la superficie del contenedor seleccionado. Debidamente certificados con la norma internacional NINF15 para evitar el ingreso de plagas, este certificado lo concede AGROCALIDAD, siempre que se cumpla dos requisitos primordiales:

- ✓ *Certificado de Origen de Pallet*
- ✓ *Certificado del tipo de tratamiento aplicado para su sanitización.*

***Imagen 13 Pallet de madera***



***Fuente: Guía logística internacional de PRO ECUADOR (2018)***

**Tipo de carga contenerizada.** Los empaques serán agrupados en unidades en pallet y colocadas dentro del contenedor de 40" Reefer High Cube, llamado este mecanismo como unitarización. En un contenedor entran 1000 cajas de banano.

**Imagen 14 Contenedor de 40" Reefer High Cube**



**Fuente:** Guía logística internacional del PRO ECUADOR (2018)

#### **6.8 Medio de transporte: Marítimo.**

**El puerto de destino.** - Puerto "Mersin" está ubicado en el Este de Turquía, es donde ingresa la mayor parte de exportación ecuatoriana de banano. El comprador ha requerido que la fruta llegue en 28 días, la contratación de la naviera dependerá de sus días de tránsito. De tal manera se contratará la Agencia naviera CM A-CGM que registra un tránsito de 23 a 28 días.

- **Ministerio de Comercio Exterior e inversiones (COMEX)**

El ministerio de comercio exterior e inversión es la entidad de carácter intersectorial pública que ratifica y regula la política pública nacional en el comercio exterior, se inclina por el desarrollo comercial y económico del país y se caracteriza por sus funciones destacadas:

- ✓ Estimular las exportaciones en el Ecuador de productos o servicios al mercado internacional.
- ✓ Coordinar el proceso de incentivos para la creación del valor agregado en la venta internacional (exportación).
- ✓ Tiene el poder de coordinar y ejecutar la negociación sobre los acuerdos comerciales.

- ***Instituto De Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO-ECUADOR)***

*Instituto de promoción de Exportaciones e Inversiones es parte de Ministerio Del Comercio Exterior, competente de efectuar políticas y normas de promoción de las exportaciones e inversión del país con el objetivo de originar la oferta de productos, la investigación y el posicionamiento en nuevos mercados con la inserción estratégica para ser líderes en el mercado internacional.*

- ***El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)***

*El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es el organismo competente para la facilitación del comercio internacional a través del eficiente control a las exportaciones e importaciones de mercancías e incentivar el comercio justo entre los actores cumpliendo con los requisitos establecidos por la autoridad aduanera de tal manera su objetivo principal es contribuir en el desarrollo de la sociedad ecuatoriana.*

#### ***1.1.2. Instituciones que emiten documentos para la de exportación.***

*El exportador realiza varias actividades para enviar su producto al país de destino, entre estas actividades está la gestión documental que se debe realizar para conseguir documentos requeridos para la exportación y ser adjuntados a la mercancía. Las entidades que emiten los documentos necesarios para la exportación de banano a Turquía son:*

- ✓ *Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO)*
- ✓ *Cámara de Comercio*
- ✓ *Dirección Nacional de Antinarcóticos*
- ✓ *Agencia de aseguramiento de la calidad del Agro (AGROCALIDAD)*

#### ***Agencia de aseguramiento de la calidad del Agro (AGROCALIDAD)***

*Agencia de aseguramiento de la calidad del Agro (AGROCALIDAD) es el organismo que “Garantiza la integridad orgánica de los productos que se comercializan dentro y fuera del país, a través de controles periódicos” (Ministerio de Comercio Exterior,*

2017). Los controles periódicos permiten asegurar las normativas de inocuidad, estas medidas brindan información garantizada al consumidor sobre el proceso de producción, las características y propiedades del producto.

Para obtener el certificado fitosanitario, primero el exportador debe constar como operador de exportación en Agrocalidad, de tal manera debe realizar los siguientes pasos, el exportador debe solicitar el registro como operador en el sistema de Agrocalidad, luego se realizará una inspección al lugar detallado por un auditor de Agrocalidad el cual realizará un reporte que debe ser aprobado. Una vez que se haya aprobado se emite un certificado y un código de operador, al mismo tiempo estos avalan el registro como operador en Agrocalidad, el cual es reconocido internacionalmente.

### **Régimen aduanero.**

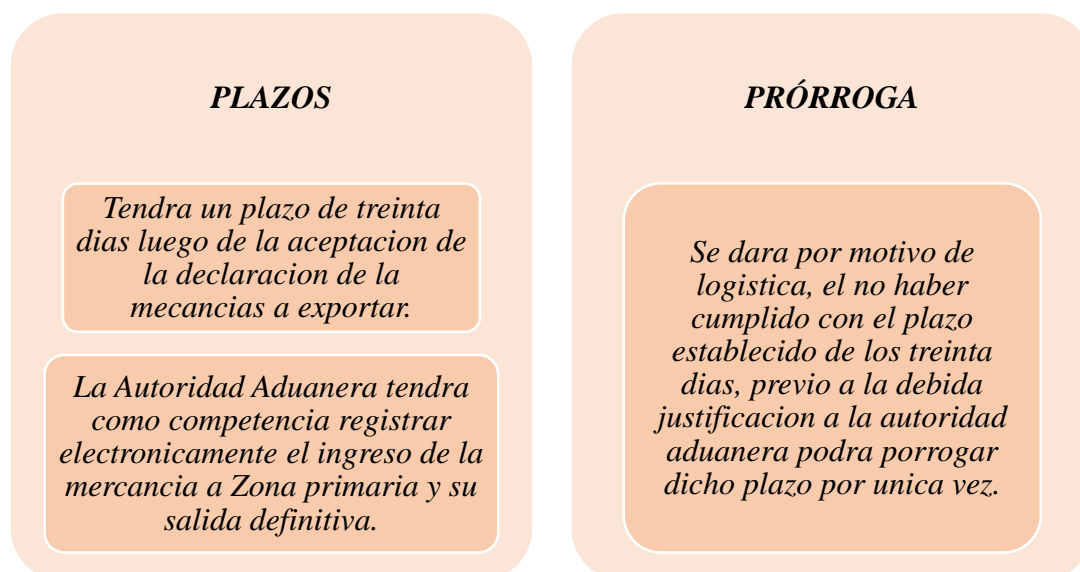
*“El Régimen aduanero es el trato aplicable que se otorga a la mercancía, a solicitud del declarante, de acuerdo con la legislación aduanera” (CAN) Son normativas aplicables para la exportación o importación que debe acogerse la mercancía para que puede circular libremente en el mercado internacional. Según la Ley Aduanera todas las mercancías que ingrese o salga del territorio nacional deben ser sometidas al conjunto de actos y formalidades según a los diferentes tráficos y regímenes aduaneros. Los autores Zamora y Lenin (2015) destacaron. “Las Aduanas desempeñan un papel esencial garantizando un equilibrio permanente entre la protección de la sociedad y la simplificación de los intercambios comerciales”. (pág. 209).*

**1.1.3. Código 40:** Régimen de exportación definitiva. El proceso exportación se ampara con el Régimen Exportación (40) según el COPCI (2018) en su artículo 154, la exportación definitiva.

*Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de la mercancía en libre circulación fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás*

normas aplicables. (COPCI, 2018)

### **Ilustración 3 Condiciones del Régimen de Exportación**



#### **6.9 Proceso de exportación de banano a Turquía.**

Para comenzar con el proceso de exportación como punto importante el exportador debe constar como exportador en el Servicio Nacional de Aduanas Del Ecuador.

##### **Registro de exportador ante el SENA E**

- Adquirir el Registro Único del Contribuyente (RUC) lo otorga el Servicio de Rentas Internas del Ecuador.
- Obtener el TOKEN o firma digital otorgado por el Banco Central (<http://www.eci.bce.ec/web/guest/>) o Security
- Data (<https://www.securitydata.net.ec/>) y
- Registrarse en el ECUAPAS como exportador (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>)

Luego de constar en el SENA E, la Empresa Oro banana (exportador) deberá realizar las siguientes actividades que se clasifican en tres fases: pre embarque, embarque y post embarque.

### **2.1.1. Pre- embarque.**

*La etapa del pre embarque inicia con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el “ECUAPASS” por parte del remitente, esta será acompañada por la factura comercial o proforma y demás documentos requeridos para embarque de mercancías.*

*En declaración aduanera de exportación (DAE) consta los siguientes datos.*

- Datos del exportador o remitente*
- Datos de la mercancía por orden detallado como la factura*
- Datos del importador o consignatario*
- País de Destino de la mercancía*
- Cantidades*
- Peso*
- Y más datos relevantes a la mercancía*

*Principales documentos digitales que se adjunta a la DAE son, factura comercial original, lista de empaque, certificado de origen, certificado fitosanitario.*

- Factura comercial.** - *Es emitida por la empresa exportadora con su respectiva numeración, detalla la información de la venta y debe ser redactada en idioma turco, el inglés, o francés y con tres ejemplares, contiene los siguientes datos: la fecha de despacho, identificación de las partes, dimensiones del embalaje (peso neto, peso bruto y marca), medio de transporte seleccionado, país de destino, la correspondiente partida arancelaria del producto, descripción de la mercadería, cantidad vendida, el precio unitario y precio total y el Incoterms con el que se ha negociado.*
- Lista de empaque.** - *Es emitida por la empresa exportadora con su respectiva numeración y se adjunta a la factura comercial, en este documento se detalla información necesaria sobre el exportador y comprador (dirección, teléfono y e-mail), su fecha de despacho, el tipo de embalaje, marca, peso neto, peso bruto y dimensiones del bulto, cantidad de bultos, medio de transporte.*

- **Certificado de origen.** – Para la obtención del certificado de origen el exportador debe realizar una declaración juramentada de origen (DJO). La entidad que emite este certificado es Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO). Para generarlo hay que ingresar al sistema de ECUAPASS, menú “ventanilla única” tomar la opción “Certificados de origen y DJO”, luego la opción “Elaboración de DJO”, llenar el formulario en línea, finalmente se aprueba se y entrega mediante la cancelación de diez dólares y se lo retira en las oficinas del MIPRO.

**Certificado fitosanitario.** – El certificado fitosanitario permite garantizar la inocuidad del producto, es solicitado a través del sistema del ECUAPASS por cada exportación con un máximo de dos días antes del despacho de mercancías. El exportador solicita la inspección del producto el punto de control (puerto marítimo), para la ejecución se presentará los siguientes documentos: el registro de operador, manifiesto de embarque y factura proforma, una vez aprobada la inspección se otorgará el certificado fitosanitario para el envío a efectuarse

Se notificará al exportador el número de DAE y tipo de aforo que se le realizará a la mercancía a exportar,

- ✓ 064-2021-40-00004567

- ✓ Tipo de aforo

Cuando la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) es aceptada se permite el ingreso de la mercancía a Zonas primarias, la misma que es registrada y almacenada en el depósito temporal para su posterior exportación.

Luego que el funcionario aduanero haya realizado el aforo designado a la carga, se dará al cierre de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) y su estado cambiará por “salida autorizada” será notificada por el sistema de ECUAPASS y la mercancía podrá ser embarcada.

En la etapa del pre embarque también se realiza la inspección de antinarcóticos a la

*mercancía coordinada conjuntamente con el SENA, en el momento de la inspección tiene que estar un representante de la empresa Importadora con los documentos solicitados para dicha operación.*

- ✓ Declaración aduanera*
- ✓ Carta de autorización*
- ✓ Factura comercial*
- ✓ Copia cédula del exportador y de representante legal*

### **2.1.2. Embarque.**

*Luego del embarque posteriormente se da la salida al transporte de la zona primaria y se realiza la transmisión del documento de transporte conocido como “Bill of Lading” cuando la carga se la envía por de vía marítima, podrá ser realizado hasta doce horas después de zarpe del barco.*

### **2.1.3. Post – embarque.**

*En la etapa del postembarque también se puede hacer correcciones a la Declaración Aduanera (DAE) mediante una solicitud de corrección, se podrá corregir la cantidad de contenedores siempre y cuando la cantidad sea menor a lo ingresado en los depósitos temporales. Las correcciones se pueden hacer sola una vez dentro de los treinta días luego del embarque mientras que la DAE no esté regularizada.*

*Se regulariza la Declaración aduanera de exportación (DAE) por medio de un registro electrónico ante la SENA el cual emitirá la Declaración Aduanera de Exportación “definitiva” al exportador, este procedimiento tiene treinta días plazo luego del embarque de la mercancía y la Autoridad Aduanera dará por terminado el proceso de exportación siempre y cuando se presente la documentación requerida para este procedimiento:*

- Copia de la factura comercial*
- Copia de la lista de empaque*
- Copia del certificado de origen*
- Copias negociables del documento de transporte (Bill of Lading)*

Luego de haber culminado el proceso de exportación, se enviará los documentos al banco corresponsal, para que se realice el pago correspondiente de la mercancía.

**Documentos a presentar.**

- DAE
- Factura comercial emitida por la empresa
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Certificado fitosanitario
- Documento de transporte “Bill of Lading”

**Cálculos de exportación**

**Tabla 15 Costo de exportación**

<b>Costos de exportación</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
Costo unitario 6.20*1000	6.200,00
Material y estiba total	2.500,00
Costos navieros 504,70/contenedor	504,70
Transporte interno	400,00
Inspección antinarcóticos	250,00
Agente de aduana	400,00
Gastos de Certificado	75,00
Gastos del Certificado fitosanitario	150,00
<b>Valor FOB</b>	<b>10.479,70</b>
<b>valor por caja</b>	<b>10,48</b>

**Tabla 16 Utilidad por caja**

<b>Utilidad</b>	
<i>Valor de venta</i>	<i>15,00</i>
<i>Valor unitario</i>	<i>10.48</i>
<i>Utilidad por caja</i>	<i>4.52</i>

**3. Estudio Económico**

**Tabla 17 Activos fijos/Muebles de Oficinas**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>
<b>MUEBLES DE OFICINAS</b>			
<i>Escritorio</i>	<i>1</i>	<i>\$ 200,00</i>	<i>\$ 200,00</i>
<i>Silla de oficina</i>	<i>1</i>	<i>\$ 100,00</i>	<i>\$ 100,00</i>
<i>Archivador</i>	<i>1</i>	<i>\$ 250,00</i>	<i>\$ 250,00</i>
<i>Subtotal</i>		<i>\$ 550,00</i>	<i>\$ 550,00</i>

*Elaborado por. Beatriz Arellano*

**Tabla 18 Activos fijos/Equipos de Oficinas**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
<i>Calculadora, Perforadora,</i>	<i>1</i>	<i>\$ 100,00</i>	<i>\$ 100,00</i>
<i>Grapadoras, Saca Grapadoras, Tijeras,</i>			
<i>Subtotal</i>	<i>1</i>	<i>\$ 100,00</i>	<i>\$ 100,00</i>

*Elaborado por. Beatriz Arellano*

**Tabla 19 Activos fijos/Equipo de Computación**

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio Unitario</i>	<i>Precio Total</i>
<b><i>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</i></b>			
<i>Laptop HP</i>	<i>1</i>	<i>\$ 900,00</i>	<i>900,00</i>
<i>Impresora Multiuso LEXMARK</i>	<i>1</i>	<i>\$ 300,00</i>	<i>300,00</i>
<i>Router Inalámbrico</i>	<i>1</i>	<i>\$ 50,00</i>	<i>50,00</i>
<i>Subtotal</i>		<i>1.250,00</i>	<i>1.250,00</i>

***Elaborado por. Beatriz Arellano***

*El jefe del departamento de comercio exterior ha realizado las gestiones administrativas y comerciales para lo cual tiene pactado vender 15.000 cajas de fruta (banano orgánico), con un peso de 43 lb (22xu) a través de la vía marítima cuyo tiempo de tránsito es de 28 días. El comprador turco (empresa en Turquía) ha solicitado al vendedor que cumpla con todas las leyes y normativas legales, aduaneras y jurídicas de ambos países. Indique las actividades y procedimientos de relacionadas con la operación exportación en sus tres fases (pre embarque, embarque y post embarque) hacia el mercado turco.*

**Tabla 20 Activos Diferidos**

<b><i>A) GASTOS DE ORGANIZACIÓN</i></b>	
<i>Descripción</i>	<i>Valor</i>
<i>RUC</i>	<i>0</i>
<i>Subtotal</i>	<i>0</i>
<b><i>B) PATENTES Y LICENCIAS</i></b>	

<i>Legalización de Registros Sanitarios</i>	<b>\$ 4.800,00</b>
<i>Certificación FDA</i>	<b>\$ 3.000,00</b>
<i>Registro Exportación SENA</i>	<b>\$ 150,00</b>
<i>Obtención Token Electrónico (2 años)</i>	<b>\$ 69,43</b>
<i>Registro Marca Propiedad Intelectual</i>	<b>\$ 2.000,00</b>
<i>Subtotal</i>	<b>\$ 10.019,43</b>
<b>C) PROMOCIÓN PRE OPERATIVA</b>	
<i>Diseño y Publicidad/ Pagina Web</i>	<b>\$ 2.500,00</b>
<i>Creación de Logo</i>	<b>\$ 700,00</b>
<i>Subtotal</i>	<b>\$ 3.200,00</b>
<b>D) GASTOS DE EXPORTACIÓN</b>	
<i>Agente Aduanero (1 por mes * 12 meses)</i>	<b>\$ 4.800,00</b>
<i>Transporte Terrestre (YAGUACHI- GYE)</i>	<b>\$ 400,00</b>
<i>(1 contenedor de 20' por mes * 12 meses)</i>	
<i>Gastos Empacadora</i>	<b>\$ 4.000,00</b>
<i>Cajas \$ 0.15 x 1000 que van dentro del contenedor</i>	<b>\$ 150,00</b>
<i>Subtotal</i>	<b>\$ 9.350,00</b>
<b>TOTAL, ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 22.569,43</b>

*Elaborado por. Beatriz Arellano*

*La persona estará a cargo de vigilar, supervisar, y revisar todo el proceso de exportación que realice, así como de las negociaciones de cobro y pagos de proveedores. Una Asistente Administrativa estará encargada de las acciones de tipo contable y todas las actividades administrativas.*

**Tabla 21 Inversión Inicial**

<b>INVERSIÓN INICAL DEL PROYECTO</b>	
<b>INVERSIÓN FIJA</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
<i>Muebles de Oficinas</i>	\$ 550,00
<i>Equipos de Oficinas</i>	\$ 100,00
<i>Equipos de Computación</i>	\$ 1.250,00
<b>Total Inversión Fija</b>	<b>\$ 1.900,00</b>
<b>INVERSIÓN DIFERIDA</b>	
<i>Patentes y Licencias</i>	\$ 10.019,43
<i>Promoción pre Operativa</i>	\$ 3.200,00
<i>Gastos de Exportación</i>	\$ 9.350,00
<b>Total, de Activos Diferidos</b>	<b>\$ 22.569,43</b>
<b>INVERSIÓN CORRIENTE</b>	
<i>Imprevistos</i>	\$ 4.000,00
<b>Tota de Imprevistos</b>	<b>\$ 4.000,00</b>
<b>TOTAL, DE INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>\$ 26.569,43</b>

*Elaborado por. Beatriz Arellano*

*El proyecto se implementará con un capital en efectivo, ya que la primera negociación pactada fue anticipada, lo que permite arrancar la operación hasta el próximo embarque de exportación.*

**Financiamiento de la Inversión.**

*El financiamiento será al 100% a través de un préstamo A BANECUADOR por un valor de \$25,000.00 que se lo realizará a DIEZ años al 15.30 % anual*

**Tabla 22 Tabla de Amortización**

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN</b>				
<b>Préstamo:</b>	\$ 25.000,00			
<b>Tasa de interés:</b>	15.30 % anual			
<b>Plazo:</b>	120 MESES. 10 AÑOS			
<b>Periodo</b>	<b>Interés Anual</b>	<b>Principal</b>	<b>Interés Acumulado</b>	<b>Amortización Principal</b>
0				\$25.000,00
1	\$ 3.805,00	\$ 2.500,00	\$ 3.805,00	\$ 22.500,00
2	\$ 3.805,00	\$ 5.000,00	\$ 7.610,00	\$ 20.000,00
3	\$ 3.805,00	\$ 7.500,00	\$11.415,00	\$ 17.500,00
4	\$ 3.805,00	\$ 10.000,00	\$15.220,00	\$ 15.000,00
5	\$ 3.805,00	\$ 12.500,00	\$19.025,00	\$ 12.500,00
6	\$ 3.805,00	\$ 15.000,00	\$22.830,00	\$ 10.000,00
7	\$ 3.805,00	\$ 17.500,00	\$26.635,00	\$ 7.500,00
8	\$ 3.805,00	\$ 20.000,00	\$30.440,00	\$ 5.000,00
9	\$ 3.805,00	\$ 22.500,00	\$34.245,00	\$ 2.500,00
10	\$ 3.805,00	\$ 25.000,00	\$38.050,00	\$ -

*Elaborado por. Beatriz Arellano*

**Presupuesto de Operación.**

*Se considerarán los gastos administrativos y de Ventas sin restricciones debido a que se está iniciando el proceso de exportación y se desconoce valores reales, pero se considerarán valores en los que se incurre en este tipo de negocios, como:*

- ✓ *Publicidad y Promoción \$ 2,500.00*
- ✓ *Servicios Básicos (electricidad, internet, celulares (2), artículos de papelería y Aseo \$230.00*

**Tabla 23 Gastos de Nómina y Gastos Administrativo y Ventas**

<i>Designación</i>	<i>Sueldo</i>	<i>Décimo 13er</i>	<i>Décimo 14to</i>	<i>Aporte Patronal</i>
<i>Presidente</i>	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 425,00	\$ 94,50
<i>Asistente Administrativa</i>	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 47,39
<i>total</i>	1,425.00 x 12 = 17,100.00	\$ 1,425.00: 12= 118,75	\$ .850.00 :12= 70.83	\$ 141,89x 12 = 1702,18

**Tabla 24 Depreciación de activos**

<i>Descripción</i>	<i>Costos</i>	<i>Fecha de Compra</i>	<i>Vida Útil</i>	<i>Depreciación Mensual</i>
<i>Muebles y Equipos de Oficina</i>	\$ 550,00	En 2022	10 años	\$ 4,58
<i>Equipos de Computo</i>	\$ 1.250,00	En 2022	3 años	\$ 34,72
	<b>TOTAL</b>			<b>\$39,30</b>

**Tabla 25 División de costos y gastos de producción**

<b>DIVISIÓN DE COSTOS Y GASTOS DE PRODUCCIÓN</b>		
	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>		
<i>Materia Prima Directa</i>	\$ 105.000,00	\$ 1.260.000,00
<i>MOD</i>		
<i>Depreciación</i>	\$ 39,30	\$ 471,60
<i>Otros Gastos de Producción</i>	\$ 5.000,00	\$ 60.000,00
<b>Total, de Gastos de Producción</b>	<b>\$ 110.039,30</b>	<b>\$ 1.320.471,60</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		

<i>Sueldos y Beneficios Sociales</i>	<i>1.425,00</i>	<i>17.100,00</i>
<b><i>Total, de Gastos Administrativos\$</i></b>	<b><i>\$ 1.425,00</i></b>	<b><i>\$ 17.100,00</i></b>
<b><i>GASTOS DE VENTAS</i></b>		
<i>Agente Aduanero</i>	<i>\$ 400,00</i>	<i>\$ 4.800,00</i>
<i>Transporte Terrestre</i>	<i>\$ 400,00</i>	<i>\$ 4.800,00</i>
<b><i>Total, de Gastos de Ventas</i></b>	<b><i>\$ 800,00</i></b>	<b><i>\$ 9.600,00</i></b>
<b><i>TOTAL, DE COSTOS Y GASTOS DE PRODUCCIÓN</i></b>	<b><i>\$ 112.264,30</i></b>	<b><i>\$ 1.347.171,60</i></b>

***Presupuesto de Ingresos y Ventas.***

*Para el primer año se estimar vender 1,000 cajas de 20 kgs a razón de \$ 98.00 la caja, resultando un ingreso por ventas al mes de \$141,120.00.00 que al año sería de \$ 1,693,440.00.*

***Tabla 26 Estimación de cajas vendidas***

<b><i>Estimación de Cajas Vendidas</i></b>	
<b><i>Meses</i></b>	<b><i>Cajas</i></b>
<i>ene-22</i>	<i>1.000</i>
<i>feb-22</i>	<i>1.000</i>
<i>mar-22</i>	<i>1.000</i>
<i>abr-22</i>	<i>1.000</i>
<i>may-22</i>	<i>1.000</i>
<i>jun-22</i>	<i>1.000</i>
<i>jul-22</i>	<i>1.000</i>
<i>ago-22</i>	<i>1.000</i>

<i>sep-22</i>	<i>1.000</i>
<i>oct-22</i>	<i>1.000</i>
<i>nov-22</i>	<i>1.000</i>
<i>dic-22</i>	<i>1.000</i>
<b><i>Total</i></b>	<b><i>12.000</i></b>

*Tabla 27 Presupuesto de ventas*

<b><i>Presupuesto de Ventas</i></b>	
<b><i>Precio por cajas = 20 kgs a \$ 10,48</i></b>	
<b><i>Meses</i></b>	<b><i>Valor</i></b>
<i>ene-22</i>	<i>17.466,67</i>
<i>feb-22</i>	<i>17.466,67</i>
<i>mar-22</i>	<i>17.466,67</i>
<i>abr-22</i>	<i>17.466,67</i>
<i>may-22</i>	<i>17.466,67</i>
<i>jun-22</i>	<i>17.466,67</i>
<i>jul-22</i>	<i>17.466,67</i>
<i>ago-22</i>	<i>17.466,67</i>
<i>sep-22</i>	<i>17.466,67</i>
<i>oct-22</i>	<i>17.466,67</i>

<b>nov-22</b>	17.466,67
<b>dic-22</b>	17.466,67
<b>Total</b>	<b>209.600,00</b>

**Análisis de TIR y VAN.**

**Valor Actual Neto (VAN)**

**Fórmula:**

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

$$VAN = -\$26,569.43 + 209,600.00 + 209,600.00 + \frac{209,600.00}{(1+0.002096)^3} + 209,600.00 + \frac{209,600.00}{(1+0.002096)^5}$$

$$VAN = -\$26,569.43 + \frac{209,600.00}{(1.002096)} + \frac{209,600.00}{(1.004196393)} + \frac{209,600.00}{(1.006301189)} + \frac{209,600.00}{(1.008410396)} + \frac{209,600.00}{(1.010524024)}$$

$$VAN = -\$26,569.43 + 209,101.60 + 208,724.11 + 208,287.54 + 207,851.88 + 207,417.14$$

$$VAN = -\$26,569.43 + 1'040,382.27$$

$$VAN = -1'013,812.84$$

El VAN es de \$ **1'013,812.84** con este resultado se demuestra que el negocio es rentable y puede ser aceptado por cualquier Institución Financiera para su realización debido a que el VAN es atractivo, considerando 5 años el análisis del proyecto.

**Tasa Interna de Retorno (TIR).**

La TIR es la tasa de descuento que iguala en el monto inicial, la corriente futura de cobros con la de pagos, generando un VAN igual a cero.

**Fórmula:**

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n}$$

<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>
<b>INVERSIÓN</b>	\$-26,569.43
<b>1</b>	209,600
<b>2</b>	209,600
<b>3</b>	209,600
<b>4</b>	209,600
<b>5</b>	209,600
<b>TIR</b>	7.89%

*Para calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR), se ha considerado la inversión inicial que es de \$ 26,569.43 se ha proyectado los ingresos anuales de los cinco años en función del precio, el cálculo TIR nos 7.89% es decir que el proyecto Rentable.*

### *Conclusiones*

*Como conclusión, se pudo verificar que el trabajo de este proyecto sobre el Banano Orgánico va a ser de gran éxito, en la cual también se pudo demostrar que el contenido del mismo es muy importante para una dieta sana y nutritiva para el ser Humano.*

*Por otro lado, se logró evidenciar que este producto puede tener un alto consumo en cuanto la localidad nacional e internacional, de la misma manera se dio a conocer que el banano orgánico es el producto que da un gran ingreso económico al país.*

*En cuanto los cultivos del banano orgánico se han dado de una manera muy segura evitando que se dañe el cultivo para ellos se ha tomado controles para que no afecte la producción de esta fruta fresca.*

### ***Recomendaciones***

*Como recomendación en el presente estudio de investigación se pudo aprovechar desde el ámbito productivo, a fin de optimizar las acciones en el sector mediante el cual esto ha permitido una apertura de exportar hacia el mercado internacional que queremos posesionar dicha fruta fresca.*

*Promoviendo fuentes de empleo en el país que esto ayudara que haya una creciente productividad que favorece al sector agropecuarios, estimando que las exportaciones sean de manera masiva y segura con producto de una alta calidad y totalmente libre de químicos que nos ayuda para obtener una alimentación saludable.*

*Realizar programas de control para llevar un cultivo adecuado y con todo el tratamiento que requiere para un cultivo bueno con el resultado que sea el banano orgánico fresco, incrementando las actividades productivas mejorando el nivel de calidad.*

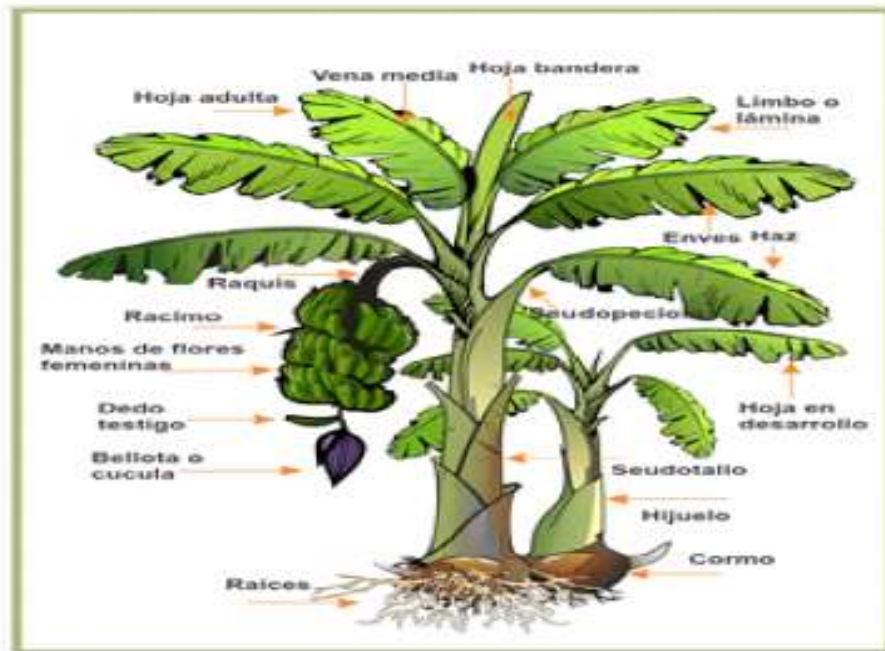
## **Referencias Bibliográficas**

- Actualizado, C. (2020). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Estado: Reformado.*
- Actualizado, C. (2020). *De las inversiones productivas. COPCI.*
- CAN. (s.f.). *DECISION 671. En CAPITULO 1 DISPOSICIONES GENERALES (pág. 7).*
- Civil, C. (2020). *De la cosa vendida. Código\_Civil\_941.*
- Conformación de la mesa de negociación, d. p. (2020). *CONFORMACIÓN DE LA MESA DE NEGOCIACIÓN, DEL PRECIO MÍNIMO. Obtenido de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu201720.pdf>*
- Consumidor, L. O. (2000 - 2021). *Ley de Defensa al Consumidor. Ediciones Legales. COPCI. (2018).*
- Ecuador, C. d. (2018). *Asamblea Constituyente. Constitución.*
- Elena, U. E. (2020, Diciembre 2). *Revista Científica y Tecnológica UPSE. Obtenido de <https://incyt.upse.edu.ec/ciencia/revistas/index.php/rctu/article/view/521/482>*
- Estrategico, S. G. (2021- 2025). *Plan de Creación de Oportunidades. Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/09/Plan-de-Creacio%CC%8In-de-Oportunidades-2021-2025-Aprobado.pdf>*
- FAO. (2016, Octubre 26). *Obtenido de <https://www.fao.org/zhc/detail-events/es/c/447827/>*
- FFAA-LEY\_DE\_TRANSPORTE\_MARITIMO\_Y\_FLUVIAL. (1972 - 2020, febrero 01). *Registro Oficial 406. Obtenido de [http://www.puertodemanta.gob.ec/wp-content/uploads/2018/11/2.-FFAA-LEY\\_DE\\_TRANSPORTE\\_MARITIMO\\_Y\\_FLUVIAL.pdf](http://www.puertodemanta.gob.ec/wp-content/uploads/2018/11/2.-FFAA-LEY_DE_TRANSPORTE_MARITIMO_Y_FLUVIAL.pdf)*
- Fruit, S. (2021). *Obtenido de <https://sabrostarfruitcompany.com/banano-organico/>*
- GANADERIA, M. D. (2020). *Renovación de plantación. Obtenido de [ecu201720: <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu201720.pdf>](http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu201720.pdf)*
- Ganadería, M. d. (2021). *INSTRUCTIVO DE LA NORMATIVA. Obtenido de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu140344anx.pdf>*

- Mestanza, N. V. (2019, Diciembre). *Estrategias de negocios para la exportación de banano orgánico*. Obtenido de <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/1017/Estrategias%20de%20negocios%20para%20la%20exportaci%C3%B3n%20de%20banano%20org%C3%A1nico%20de%20la%20hacienda%20Venezuela%20de%20General%20Villamil%20Playas%20para%20Alemania%20%282%29.pdf>
- Puertos, L. G. (2018). *Puertos. Profesional*.
- Registro Oficial del Ecuador, 2. (2018). *Constitución Nacional del Ecuador. Constitución de la República Act. 2018*.
- Soto, M. (2011, Octubre). *Situación y avances tecnológicos en la producción bananera mundial*. Obtenido de <https://www.scielo.br/j/rbf/a/bCj5JghTRGf6xDjHsRqyZ6b/?lang=es>
- Tributario, C. (2018). *De la extinción de la obligación tributaria*. Lexis Finder.
- Universo, E. (2020, Diciembre 31). *Economía*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/12/30/nota/9107161/precio-banano-2021-625-ecuador-exportaciones/>
- Univesidad de Machala. (2018). *Repositorio utmachala*.  
doi:<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12333/1/TTUACE-2018-CI-DE00058.pdf>
- Vida, P. t. (2017 - 2021). *Plan de Desarrollo Nacional Toda una Vida. Plan toda una Vida*.
- Vida, P. T. (2018). *El Sistema Nacional Descentralizado de Planificación Participativa (SNDPP). Plan Toda una Vida*.

*Anexos*

*Ilustración 4 Planta del Banano Orgánico*



*Ilustración 5 Cultivo del Banano Orgánico*



**Anexo a. Guía de Observación.**

<b>NOMBRE:</b>		BEATRIZ ARELLANO HUERTAS		
<b>TEMA DE INVESTIGACIÓN:</b>		"Estudio de Factibilidad para la Exportación del Banano Orgánico para el Sector Productivo de Yaguachi dirigida al mercado de Turquía en el periodo 2022 – 2023"		
<b>TEMA DE LA BITÁCORA:</b>		OBSERVACIÓN DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN		
<b>FECHA</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LA OBSERVACIÓN</b>	<b>DATOS RECADADOS</b>	<b>OBSERVACIÓN</b>	<b>CONCLUSIÓN</b>
08/05/2022	Carlos realiza el envío del correo sobre cotización del banano orgánico al proveedor.	Se realizó cotización unitaria 10.48*1000. Proceso de envío de cotización al proveedor.	Se hizo el envío del correo al proveedor a esperar una respuesta al siguiente día por motivo de horario.	Se realizó la respectiva cotización con el proveedor.

**Anexo b. Modelo de encuesta importadores potenciales.**

**1. ¿Considera que el mercado de Fruta principalmente el Banano orgánico en Turquía es atractivo?**

Muy de acuerdo


En desacuerdo


De acuerdo

Muy en desacuerdo

**2. ¿Con qué frecuencia al año importa este procesado de fruta?**

1 – 2TON


5 – 6TON


3 – 4TON

Más de 6 TON

**3. ¿Qué cantidad suele importar de esta fruta al año?**

0 – 50 ton

101 – 150 ton

51 – 100 ton

Más de 150 ton

**4. ¿Cuál es el Incoterm que maneja con frecuencia para importar la fruta?**

FAS Free Alongside Ship

CIF Cost, Insurance and Freight

FOB Free On Board

FCA Free Carrier

CFR Cost and Freight

Otros

**5. ¿De dónde provienen sus principales proveedores?**

América del Sur

Europa

Centro y Norteamérica

Otros

**6. ¿Qué canal de distribución maneja para sus productos?**

Mayorista

Directo al consumidor

Detallista

**7. ¿Tiene experiencia importando este producto desde Ecuador?**

*Sí*

*No*

**8. En caso de tener experiencia importada este producto desde Ecuador  
¿Cómo evalúa su experiencia?**

*Muy buena*

*Regular*

*Buena*

*Mala*

**9. Conociendo las características del Banano Orgánico ¿Considera  
que la oferta de la fruta tiene oportunidades en el mercado local?**

*Muy de acuerdo*

*En desacuerdo*

*De acuerdo*

*Muy en desacuerdo*

**10. ¿Estaría dispuesto a importar este producto desde Ecuador?**

*Si*

*No*