



INSTITUTO TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO DE FORMACIÓN

COMERCIO EXTERIOR

TITULO DEL PROYECTO

PLAN DE EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO PARA LA EMPRESA PINKA
BANANAS S.A EN EL PERIODO 2022-2023

AUTORA

RUTH MARIA PARRAGA CAICEDO

GUAYAQUIL, ECUADOR 2022

Reconocimiento de Responsabilidad

Yo, Ruth María Párraga Caicedo, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Comercio Exterior, titulado: **PLAN DE EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO PARA LA EMPRESA PINKA BANANAS 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.

Ruth María Párraga Caicedo

C.C.:0950516302


REPÚBLICA DEL ECUADOR
 DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL
 IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN

CÉDULA DE CIUDADANÍA
 APELLIDOS Y NOMBRES
PARRAGA CAICEDO RUTH MARIA
 LUGAR DE NACIMIENTO
 GUAYAS
 GUAYAQUIL
 XIMENA
 FECHA DE NACIMIENTO 1999-10-14
 NACIONALIDAD ECUATORIANA
 SEXO MUJER
 ESTADO CIVIL SOLTERO

No. 095051630-2



INSTRUCCIÓN **BACHILLERATO** PROFESIÓN / OCUPACIÓN **ESTUDIANTE** V3344V2242

APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE **PARRAGA SEGOVIA CELSO AVILIO**
 APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE **CAICEDO PALLARZO MARIANA ELISABETH**
 LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN **GUAYAQUIL 2017-11-22**
 FECHA DE EXPIRACIÓN **2027-11-22**

001296152




DIRECTOR GENERAL FIRMA DEL CEDULADO

CERTIFICADO DE VOTACIÓN 11 ABRIL 2021

PROVINCIA: GUAYAS
 CIRCUNSCRIPCIÓN: 2
 CANTÓN: GUAYAQUIL
 PARROQUIA: TARQUI
 ZONA: 23
 JUNTA No. 0006 FEMENINO

N° 12724155
 0950516302


 23-11-2017

CC N. 0950516302
PARRAGA CAICEDO RUTH MARIA





Ecuador Unido en Democracia

CIUDADANA/O:
 ESTE DOCUMENTO ACREDITA QUE USTED
 SUPRAGO EN LAS ELECCIONES GENERALES 2021



F. PRESIDENCIAL DE LA JRV

Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación

Ing. CELIDA SABINA GOMEZ SANCHEZ, 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: **“PLAN DE EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO PARA LA EMPRESA PINKA BANANAS EN EL PERIODO 2022-2023”**, fue elaborado por el (la) señor (Sra.) Ruth María Párraga Caicedo, 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.

.....
Ing. CELIDA SABINA GOMEZ
SANCHEZ

Tutor de Trabajo de Titulación

Agradecimientos

Agradezco a Dios por permitirme y bendecirme al poder culminar una etapa más en mi vida, por guiarme en el transcurso de mi trayectoria estudiantil, siendo un apoyo y fortaleza fundamental dándome ese impulso de seguir adelante.

Gracias mis padres Mariana y Celso que son parte importante mi nuevo logro en mi vida, ya que a ellos les agradezco por siempre darme lo mejor, enseñándome desde muy pequeña a siempre buscar algo más que aporte en mi vida sin dar marcha atrás. Para yo cumplir mis sueños y poder convertirme en una gran profesional.

A mis hermanas que son un gran ejemplo de enseñanza a que siga mis planes y llevarlos a cabo, en asesorarme y enseñarme cuales son las decisiones que se deben tomar correctamente, a culminar mis estudios, también trabajar mientras estoy con mis estudios.

Mis otros familiares entre cuñados, tías y tíos que también me incentivaron a seguir adelante, dándome ese enfoque al futuro y las cosas que podría conseguir

Gracias a todos mis docentes por haber compartidos sus conocimientos a lo largo de esta preparación en Comercio Exterior y en la vida, de esa manera especial y profesionalmente.

También agradezco a Geancarlo que fue la voz motivadora en mi cabeza y corazón, de lo grandiosa que soy y lo lejos que podría llegar, recalándome que soy una buena mujer y lo que puedo cumplir todo lo que me proponga, romper barreas como una gran mujer profesional

Mis compañeros que hemos sido un apoyo mutuo en apoyarnos a no dejarnos retirar nuestros estudios, en poder explicarnos una clase perdida, recordarnos cuando teníamos tareas pendientes, sin que nadie se quede atrás y poder terminar juntos la carrera.

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	8
2. PROBLEMÁTICA.....	10
1. Objetivo General	10
3. MARCO HISTÓRICO	12
1. Pinka Bananas	13
4. MARCO TEÓRICO.....	16
5. MARCO CONCEPTUAL.....	20
6. MARCO JURÍDICO	21
7. CAPITULO II	33
1. Método de Investigación	34
2. Encuesta.....	40
8. HERRAMIENTAS DE ANALISIS	46
1. Análisis FODA	46
2. MODELO CAPA	48
3. PESTEL.....	49
9. CAPITULO III	51
1. 3.1.3 Factibilidad de la Aplicación.....	52
2. 3.1.4 Herramientas Tecnológicas	54
3. 3.1.6 Flujo grama del Proceso de Exportación.....	57
10. 3.2 Certificado de Origen	59
11. 3.3 Documento de Conocimiento de Embarque	60
12. Documento de Conocimiento de Embarque	61
13. Factura Comercial	63
1. BITÁCORA DE OBSERVACIÓN DE PROCESOS DE EXPORTACIONES PINKA BANANAS.....	63
14. 3.6 Costos Logísticos.....	65
15. Conclusiones.....	67
16. Bibliografía.....	68
17. Anexos	69

RESUMEN

El presente proyecto de exportación da un enfoque en un plan de estudio para la comercialización de banano orgánico en el mercado de Bélgica, y así poder determinar el nivel de aceptación e interés por parte de los belgas de consumir este producto orgánico ecuatoriano, con el objetivo de que tanto la empresa, como el país tengo un mejor reconocimiento en diferentes partes del mundo, siempre contando con variedad de producto y así poder llegar a satisfacer las necesidades del consumidor, cuidando la salud de los mismos, Los ciudadanos belgas la mayor parte de la población consume y prefieren los productos orgánicos por temas de salud. Para esto se realizó una revisión de la literatura que es relevante para los puntos de investigación que fueron: los antecedentes históricos del banano, antecedentes referenciales en cuanto la comercialización en países del continente europeo, beneficios de los productos orgánicos, daremos conocer los mecanismos y la gestión para la exportación de los mismos, los requisitos y normas que se debe cumplir para poder ingresar los bananos orgánicos al país. Se aplicó una encuesta a diversos consumidores de estos alimentos, para determinar ciertas características que se requerirán, y poder conocer el nivel de interés que tendrán. Gracias a este plan de exportación sabremos si Pinka Bananas le resultará factible la comercialización de bananos orgánicos.

1. INTRODUCCIÓN

El banano a nivel mundial existen varios tipos de banano, la más conocida es el banano Cavendish, pero existen otras tales como la Musa acuminata y la banana paradisiaca, y estas son resultado de unos mestizajes. El banano Ecuatoriano es uno de los alimentos más consumidos a nivel internacional por sus diferentes beneficios que se puede adquirir del mismo ya que es rico en nutrientes, proteínas... etc., este incluso fue entre uno de los primeros del hombre, este mismo representa el 26% de las exportaciones mundiales. En los primeros años de la actividad bananera en la década de los 50, más de la producción natural se le daba uso para consumo interno.

El banano es considerado como un alimento básico, incluyendo también a los plátanos y otros tipos de bananos de cocción, contribuyen a la seguridad alimenticia de millones de personas en una gran parte del mundo. Viéndolo como un punto de vista de exportación el banano es un producto que contribuye de forma importante a la economía del país, teniendo bajos ingresos y déficit de alimentos. El consumo interno sería por definición en la producción no exportada, esto se distribuye para el uso humano, ya sea para alimentación animal, también para uso industrial.

En Ecuador a partir de la década de 1950, se insertó una vez más en el mercado internacional durante la producción del banano bajo el gobierno de Galo Plaza Lasso. Cuando fue el boom bananero que fue en el periodo comprendido entre 1950 y 1960 en Ecuador, que este se enriqueció a través de la producción, venta y exportación del banano. Desde 1960 hasta la actualidad, Ecuador es uno de los países principales proveedor de banano a nivel mundial. En lo que lleva en los años setenta dentro de la actividad bananera en Ecuador sufrió una gran carga importante del desarrollo del mismo, esto hace referencia a las problemáticas sociales y económicas que se vivió en ese entonces

Entre los meses de Enero y Agosto del 2021, la exportación de banano y plátano alcanzó \$2.345 millones, esto representa una caída del 10% comparado con el mismo periodo pero del año 2020, cuando en este se exportó 2.611 millones, según datos del Banco Central del Ecuador.

Pinka Bananas es una empresa familiar dedicada a la producción de banano con más de 60 años de experiencia en la industria. Tres generaciones avalan la calidad de su producto final,

que cuenta con los más altos estándares de calidad y certificaciones nacionales e internacionales, permitiéndonos llegar a los distintos mercados mundiales.

Nuestro país de interés Bélgica, situado En Europa Occidental, no es un considerado como un país grande, pero la población para el 2021 alcanzó los 11.5 millones de habitantes.

Bélgica siendo un país muy desarrollado en el ámbito de las nuevas tecnologías y procesos, durante los últimos años se ha convertido en el segundo importador de banano orgánico a nivel mundial, el consumo de alimentos y bebidas orgánicas creció un 6% en importaciones referentes productos orgánicos han logrado alcanzar u crecimiento promedio de +0.92% para el periodo del 2012-2016.

Pinka Bananas siendo una empresa familiar que empezó creando historia hace más de 60 años especializados en la producción bananera, y ha pasado en generación en generación también desea expandir su producto a un mercado internacional de los diferentes contiendes del mundo, buscando nuevos importadores potenciales estableciendo un mercado fijo en este país de interés beneficiando la actividad económica y social de un producto ecuatoriano, dar a conocer su nueva actividad como exportadora.

El banano como producto de exportación contribuye de forma decisiva a la economía del país, teniendo bajos ingresos y déficit de alimentos. En lo económico por su participación en el PIB y en la generación de divisas, referente a lo social por lo que ayuda a generar diversas oportunidades laborales y esto causa un gran reconocimiento importante en las costas ecuatorianas

Hoy en día el país, cada semana exporta un promedio de 5 millones de cajas de banano, mismas que son cosechadas, cultivadas y producidas en un estimado de 230 mil hectáreas, Nuestro país está en competencia para buscar la igualdad de mismas condiciones que goza los países vecinos como Colombia, Perú y también Costa Rica, haciendo referencia como mercado objetico a la Unión Europea, Gracias al acuerdo comercial que está en vigencia desde el año 2017, ha ayudado que el arancel vaya disminuyendo al pasar los años

Pinka Banana, tiene como interés al mercado de Bélgica ya a proporción de personas que consumen alimentos orgánicos se incrementó durante el último año y hoy en día un 90% de belgas compran por lo menos un producto orgánico una vez al año, el principal de compra de estos productos son los supermercados.

Realizamos un estudio a fondo en el mercado de Bélgica conociendo los requisitos, para identificar las necesidades y poder satisfacer a su cliente objetivo, esto se efectuó mediante encuestas que le van a permitir potenciar su producto.

2. PROBLEMÁTICA

Uno de los inconvenientes que presenta este producto es que en las áreas bananeras de Ecuador existen problemas fitosanitarios con insectos, ácaros, hongos, bacterias, nematodos y malezas de importancia económica. Los productores y los consumidores aprovechan los beneficios que se van dando gracias a las tecnologías que son emitidas por partes del INIAP exclusivas para el banano. Sin dejar a un lado la problemática de la transportación e incremento del costo del flete y valores de seguros, que una vez ya aumentados juntos a los otros gastos de importación, hace que exista una escasez de puesta de insumos al país de destino

Ecuador está muy colapsado por todas partes, la cadena logística se alteró por completo, lo que se inició en China se ha regado por todo el mundo, como la pandemia. Muchas veces ha sucedido el caso que cargas a punto de ser exportadas, suelen tardar semanas para que el mismo salga del puerto de origen, ya sea por falta de contenedores o no hay suficiente espacio en el barco

PROBLEMA

¿Cómo ayudar Pinka Bananas a efectuar la exportación de banano orgánico al mercado de Bélgica en el período 2022-2023?

1. Objetivo General

- Elaborar un Plan de Exportación de banano orgánico para empresa Pinka Bananas dirigido al mercado de Bélgica en el periodo 2022-2023.

En el capítulo I, en nuestro marco histórico abordaremos los principales hitos en esta área bananera dentro de Ecuador y a nivel mundial, hablaremos un poco de la empresa desde cuándo comenzó a comercializar y exportar a diferentes países del mundo, que se verá reforzado con los

temas más relevantes que abordaremos en el marco teórico como son las funciones que realiza el exportador, tocando todo el proceso para la exportación del país de interés , el alcance que puede tener en esta gestión y su papel preponderante en el ámbito del comercio exterior, en el marco conceptual definiremos los principales conceptos que se mencionaran en este trabajo de investigación, incluyendo además todo el marco legal que se debe de cumplir para poder acceder a esta certificación y/o requisitos , que se necesite tanto como en el país importador como en el país exportador

En el capítulo II definiremos la metodología de investigación a emplear como el diseño de los instrumentos y herramientas de recolección de datos y análisis que nos permitirán evidenciar la problemática y desarrollar una propuesta efectiva permitiéndonos el alcance al objetivo planteado.

Finalmente, en el capítulo III detallaremos la propuesta que tenemos para la empresa Pinka bananas la misma que incluirá un estudio de mercado, así como un análisis de la parte operativa verificando las capacidades, lo requisitos de ingreso al mercado, etc, terminando con la elaboración de la matriz de costos logísticos.

CAPITULO I

FUNDAMENTACIÓN

3. MARCO HISTÓRICO

Antecedentes Históricos

Marco Histórico

El banano, es una fruta, que además de ser rica en nutrientes y proteínas, también influye en un porcentaje importante de aportaciones a la economía del Ecuador.

De acuerdo (Historia en el Ecuador, 2019):

El banano ecuatoriano según las más viejas estadísticas se conoce que la primera exportación fue en el año 1910, en el cual se exportó 71.617 racimos de más de 100 libras, en nuestro país la verdadera comercialización bananera se dio a inicios de la década de 1950 generando hasta esa fecha una comercialización de 6 millones 610.000 racimos. En los primeros años del comercio del banano ecuatoriano constituía un riesgo por la carencia de las vías de comunicación. (pág. 3)

Ecuador tampoco disponía de carretera, lo poco que se recolectaba de las fincas procedentes de cultivos de carácter domestico se los transportaba en acémilas hasta las estaciones ferroviarias y por vía fluvial; hasta los puertos embarque. La actividad bananera en el Ecuador desde hace setenta años ha tenido y tiene peso importante en el desarrollo del país, desde el punto de vista social como en lo económico, referente a lo económico la participación en PIB y generación de divisas y referente a lo social por las fuentes de trabajo que se genera y más aún por su peso importante en determinados regiones de la costa Ecuatorianas.

El banano es un alimento básico y un producto de exportación, los bananos, incluidos los plátanos y otros tipos de bananos de cocción, contribuyen a la seguridad alimentaria de millones de personas en gran parte del mundo en desarrollo y, dada su comercialización en mercados locales, proporcionan ingresos y empleo a las poblaciones rurales.

Portal Frutícola dice: (*Portal Fruticola, 2019*)

Referente al banano orgánico Ecuador, país líder a nivel mundial en la producción de banano, tiene su mirada puesta en la producción orgánica, en la que esperar convertirse en el exportador más relevante en los próximos años. (pág. 1)

1. **Pinka Bananas**

Los indicios de la empresa fue su comercialización a los supermercados de Supermaxi, ese era su cliente potencial, hasta que poco a poco fue incrementando sus hectáreas y terrenos para dedicarse a la producción netamente, y así después de un tiempo exportarlo

Pinka banana cuenta con diferentes marcas de banano como: Mamma Roots, DiManno y Derby, estas son las marcas que se exportan a diferentes partes del mundo, sus consumidores potenciales actualmente son Rusia, Alemania, Estados Unidos, entre otros

Ilustración 1

(Pinka Bananas, 2019)

Detalle de Cajas de Comercialización Europa.



GAJA TIPO 22XU (EUROPA & USA)

- Variedad: Banano Cavendish
- Clase: 'A' Premium - Primera Clase
- Tamaño de los dedos: 18cm mínimo.
- Calibre: 39mm mínimo - 46 mm máximo.
- Número de dedos por mano: 5 mínimo - 12 máximo.
- Edad de la fruta: 10 semanas mínimo - 13 semanas máximo.
- Cajas: Cajas 22XU (18,14 KG o 19,45 KG Neto) 960 o 1080 cajas en contenedor paletizado.
- Cajas en mano: 1200 cajas al granel.
- Empaque: Tapa en la parte inferior de cartón y bolsa al vacío o polipack

Ilustración 2

(Pinka Bananas, 219)

Detalle de Cajas Comercialización Asia.



CAJA TIPO 208 (ASIA)

- Variedad: Cavendish Banano
- Clase: 'A' Premium - Primera Clase.
- Longitud de dedo: 10cm mínimo.
- Diámetro de dedo: 39mm mínimo - 47mm máximo
- Número de dedos por mano: 15 Mínimo
- Edad de la fruta: 10 semanas mínimo - 13 semanas máximo
- Cajas: Cajas tipo 208 (13,6 KG Netos).
- Caja en manos: 1500 cajas en contenedor al granel.
- Empaque: Cubierta en la parte inferior de cartón externo. Cartón interno y cubierta protectora entre las manos y bolsas al vacío o polítubo.

También podemos empacar la fruta bajo requerimientos específicos del cliente o del mercado.

Pinka Bananos S.A como estuvo comercializando con Megamaxi y juntos a otros supermercados, después de la crisis sanitaria COVID19, nace la idea de exportar su producción a diferentes países del mundo, con su producto común para después comercializar diferentes marcas de bananos como lo está haciendo actualmente. Su primera exportación fue el 11 de Noviembre del 2020

Plan de Exportación

En un plan de exportación no existe una estructura como tal, ya que esto varía dependiendo a la función de los productos y/o servicios y características de cada empresa, siempre se busca obtener con la planificación de un negocio el penetrar sistemáticamente un producto o servicio en los mercados internacionales teniendo como resultado eficaz y con una gran rentabilidad

Para llevar a cabo un plan de exportación siempre hay que tener en cuenta puntos y características importantes para un desarrollo detallado del mismo:

Descripción del negocio

En este se explica a qué se dedica al empresa, cuanto tiempo tiene de experiencia en el ámbito, donde se define las fortalezas y debilidades y a su vez los objetivos que tienen a largo o corto plazo.

Análisis de mercado:

En el análisis debemos establecer a donde va dirigido el producto o servicio, estudiar las necesidades del país objetivo que incluye el ámbito político, legal, económico y sociocultural

Gestión Operativa:

Esta es una de las partes más importantes de la exportación, ya que en esta se define una estrategia de penetración al mercado meta. Se debe demostrar que es factible para exportación y llevar a cabo las operaciones algunas de los aspectos son:

- Aspectos Internacionales
- Aspectos de Producción

Riesgos:

Aquí hablaremos un poco de la identificación de la problemática que pueden tener un gran efecto negativo en el proyecto__por esa razón siempre es bueno tener un plan de contingencia para poder contrarrestar, aquí influyen también los seguros en las mercaderías. Es siempre bueno tener otra opción en el caso que se presente estragos al momento de la transportación.

4. MARCO TEÓRICO

Ecuador es un sector agrícola muy conocido a nivel mundial en cuanto a la variedad de productos que surgen en el mismo, ya que posee muchas ventajas como la del suelo y su clima considerando que es uno de los principales países proveedores de alimentos y materia prima para distintos países a nivel mundial.

Teniendo Ecuador una oferta exportable del banano una fruta muy conocida a nivel mundial, el banano ecuatoriano tiene un alto potencial para su fin de ser comercializado y también ser consumido dentro del país, beneficiando a los consumidores en la salud

El banano ha aportado significativamente a la economía del país, en medio de la pandemia, y su producción orgánica representa casi el 10% de las ventas en el 2020. Dentro de esta situación, es muy relevante resaltar las obligaciones sanitarias que se deben cumplir en los diferentes países, ya que en lo saludable hace que exista un gran interés en los consumidores, y se ha visto reflejado en la gran demanda del producto banano orgánico a nivel mundial

De acuerdo a (Agrocalidad, 2020) :

Ecuador como el principal exportador de la fruta también evidencia esta nueva realidad de mercado. Entre enero y octubre del 2018, el banano orgánico representó el 7.2% de las exportaciones totales de la fruta, logrando ingresos por 241 millones de dólares, según cifras de Pro Ecuador; Estados Unidos, la Unión Europea y Japón son los principales mercados que demandan este producto. (pág. 1)

Por esta razón el mercado objetivo de Pinka Bananas es Bélgica, entre los mayores importadores de banano a nivel mundial se identifican Rusia, Estados Unidos y Unión Europea, siempre es bueno querer expandirse a lo nuevo, Ecuador exporta a Bélgica, por ella la empresa Pinka Bananas siempre realiza un estudio de mercado donde se verá el comportamiento de los consumidores en cuanto a los alimentos, y su economía.

Exportaciones del banano Orgánico de Ecuador a Bélgica

Según: (TradeMap, 2019)

Ilustración 3 Estadísticas de los últimos tres años exportaciones de Ecuador a Bélgica

The screenshot shows the TradeMap interface with the following search criteria:

- Producto: 0803901110 - Plátanos frescos o secos (plátanc
- Mundo: Pais: Ecuador
- Socio: Bélgica
- otros criterios: Exportaciones
- Serías de tiempo anuales: Series de tiempo anuales
- por producto: por producto
- Productos similares en el arancel nacional: Productos similares en el arancel nacional
- Valores: Valores
- Dólar Americano: Dólar Americano

Comercio bilateral entre Ecuador y Bé
 Producto: 0803901110 Plátanos frescos o secos (plátanos e

Unidad: Dólar Americano miles

Tabla | Gráfico | Mapa | Empresas

Descargar: [Icons]

Código del producto	Descripción del producto
0803901190	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.): los demás
0803901110	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.): orgánico certificado
0803901200	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.): bocadillo (manzanito, orito) (musa acuminata)
0803901900	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.): los demás
0803902000	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.): secos

Datos IED | Datos arancelarios | Normas voluntarias

Período (número de columnas): 3 por página | líneas por página: Por defecto (25 por página)


Ecuador exporta hacia Bélgica			Ecuador exporta hacia el mundo		
Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020	Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020
70.623	55.425	69.636	2.721.720	2.748.633	2.928.564
31.830	27.612	30.003	296.857	311.713	338.003
5.343	2.785	5.020	95.797	110.299	296.361
1.532	1.506	809	7.067	3.262	3.527
0	0	0	13.294	11.568	10.595

Como podemos observar en las estadísticas de TradeMap, la exportaciones que ha realizado Ecuador del 2018 al 2020, del banano orgánico, el producto que más se exporta hacia Bélgica es banano, pero sin embargo el banano orgánico no se queda atrás, siendo el segundo más exportado, ya que un gran porcentaje de los habitantes de Bélgica consumen productos orgánicos

Ilustración 4

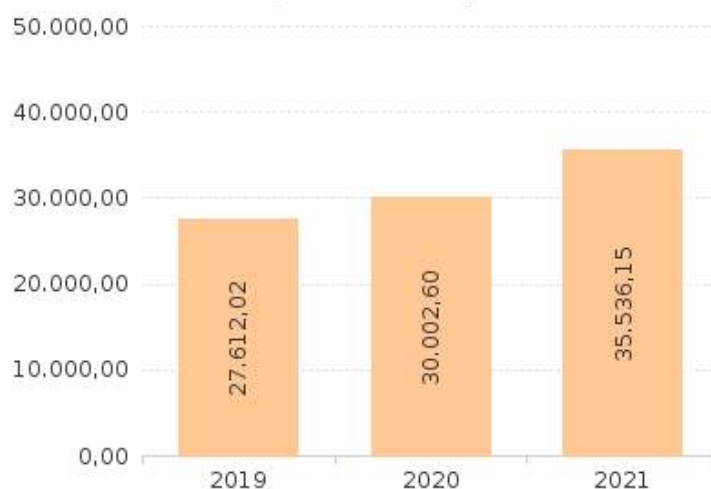
Estadísticas Banco Central del Ecuador

País de destino de las exportaciones de banano orgánico (2019-2021)

	Banco Central del Ecuador	
	ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES	
	EXPORTACIONES / por País Destino y Subpartida	
	Período: Anual - Años: 2021;2020;2019	(TM y valores en miles de USD)

País Destino	Código Subpartida	Subpartida	2019		2020		2021	
			TM (Peso Neto)	FOB	TM (Peso Neto)	FOB	TM (Peso Neto)	FOB
TOTALES:			40.933,8	27.612,0	44.876,6	30.002,6	51.910,7	35.536,1
BÉLGICA	0803901110	Orgánico certificado	40.933,8	27.612,0	44.876,6	30.002,6	51.910,7	35.536,1

Valor FOB Dólar bajo Selección by Año



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: la autora

A continuación, aquí mostraré las estadísticas de página oficial de Ecuador que es el Banco Central de Ecuador, estadísticas de los últimos años de exportaciones de banano orgánico de Ecuador hacia Bélgica.

Comercio Internacional

En el comercio internacional encontramos de todo un poco, pero siempre sujetas a varias normas como de control en los productos (en lo sanitario, seguridad, etc.), como también en los procedimientos para que se dé a cabo la comercialización (trámites burocráticos, los registro, etc.) y lo de lo económico (impuestos, aranceles). El comercio internacional tiene como objetivo el satisfacer la demanda de los consumidores aprovechando ciertas ventajas que tenga cada país.

Es importante mencionar que el desarrollo del comercio exterior se produce gracias a que existe una liberalización comercial, además de una eliminación de prohibiciones y barreras arancelarias. A su vez, la política de aduanas y fletes, así como la de impuestos al comercio exterior, debe ser racional y prudente. Debe intentar fomentar la competencia del bien o servicio en el exterior y permitir que el país pueda recibir otras divisas diferentes. Todo ello, con la finalidad de que pueda importar bienes o servicios sin ningún tipo de política proteccionista. (Roldán P. N., 2017)

5. MARCO CONCEPTUAL

En este plan de estudio serán estudiados algunos conceptos el cual abarca el sector productor bananero, los mismos que se relacionan para una exportación que Pinka Bananas tenga relación con Bélgica

Banano Cavendish: Es una de las variedades de banana más famosa y cultivada. De hecho, se estima que el 99% de las exportaciones de banana son de tipo Cavendish.

Belgas: Son los habitantes del reino de Bélgica, un estado monárquico parlamentario federal en la Europea Occidental.

Cadena de suministro; Una cadena de suministro está formada por todos aquellos procesos involucrados de manera directa o indirecta en la acción de satisfacer las necesidades del suministro.

Caución: Es aquel contrato de seguro mediante el cual el asegurador se obliga a indemnizar al asegurado por los perjuicios que sufra en caso de que el tomador del seguro incumpla las obligaciones, legales o contractuales, que mantenga con este.

Costo y Flete: Un término de precio de venta en el comercio exterior el cual indica que todos los gastos de embarque transporte que no incluye el seguro, hasta el puerto de destino, incluyendo el precio de la mercancía. El costo del seguro será a la cuenta del comprador.

Insumo: Es aquello que está disponible para el uso y desarrollo de la vida humana, desde lo que encontramos en la naturaleza, hasta lo que creamos nosotros mismo, lo que quiere decir, la materia prima de una cosa.

Plan de Exportación: Es un plan de ruta de comercialización que orienta al empresario hacia dónde dirigir su esfuerzo exportador y como lograr competir con sus bienes o servicios en el mercado internacional.

Rentabilidad: Relación existentes entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho, cuando se trata del rendimiento financiero.

6. MARCO JURÍDICO

Para llegar a este marco, realizaremos un estudio referente a lo jurídico el cual regula a nuestro país es importante señalar las diferentes normativas, leyes y o acuerdos que aplica los operadores económicos del sector Bananero, para esto es necesario realizar una revisión de forma jerárquica, a continuación presentare lo que está determinado en La Constitución de la República del Ecuador, que están suscritos por el país.

Constitución de la República del Ecuador

Capítulo tercero

De acuerdo a (Constitución de la República del Ecuador, 2008) :

Soberanía alimentaria Art. 281.- La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiados de forma permanente. (pág. 136)

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. (pág. 143)

Biodiversidad Art. 400.- El Estado ejercerá la soberanía sobre la biodiversidad, cuya administración y gestión se realizará con responsabilidad intergeneracional. Se declara de interés público la conservación de la biodiversidad y todos sus componentes, en particular la biodiversidad agrícola y silvestre y el patrimonio genético del país (pág. 190)

Art. 410.- El Estado brindará a los agricultores y a las comunidades rurales apoyo para la conservación y restauración de los suelos, así como para el desarrollo de prácticas agrícolas que los protejan y promuevan la soberanía alimentaria. (pág. 192)

En base a los artículos mencionados dentro de la Constitución de la República del Ecuador, pudimos observar y recatar que es importante los alimentos para las personas, y también hace un apoyo importante al país, por tanto asimismo hay que cuidar el patrimonio y darle el uso correspondiente al suelo del mismo, como también a los agricultores que hacen que el país pueda tener buenos resultados gracias a su trabajo por tanto tienen un apoyo para las prácticas agrícolas y así proteger la soberanía alimentaria .

Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025

Se dice que: (Plan de Creación de Oportunidades, 2021-2025)

Evaluación Socioeconómica de los efectos de la pandemia causada por la COVID-19

La evaluación socioeconómica de los efectos del COVID-19 fue realizada por solicitud del Comité de Operaciones de Emergencias Nacional (COEN). Es el resultado de un trabajo coordinado entre la Vicepresidencia de la República, la SNP, el PNDUD, los gabinetes sectoriales y las entidades adscritas a cada uno de los gabinetes. (pág. 17)

Impacto macroeconómico

Entre Marzo y Diciembre de 20, el BCE estimó que por efectos de la COVID-19 la economía ecuatoriana decreció en 6.44%. De igual manera, para 2020 el empleo a tiempo completo se redujo en 6.91% comparado con el 2019, lo cual representó 532.359 plazas de trabajo perdidas. (pág. 17)

Pérdidas económicas por sector

A Diciembre de 2020, el monto total de pérdida económica derivado de la crisis sanitaria ascendió a USD 16.381,6 millones. El 66.6% de las pérdidas se registraron en el sector productivo (USD 10.905,33 millones), 24,4% en el sector social (USD 3.998,64 millones) 8,8% en infraestructura (USD 1.435,23) Y 0,3% en el sector de seguridad (USD 42,47 millones). Es importante destacar una pérdida de USD 2.999,23 millones (18.3%). En consecuencia, las pérdidas estimadas fueron absorbidas mayoritariamente por el sector privado con un total de USD 12.790.51 millones, mientras que el sector público sumó pérdidas por USD 3.591,16 millones (pág. 17)

Dentro de este tema se menciona un poco de la crisis sanitaria COVID 2019, en como afectó en la parte económica al país, basándonos en las estadísticas indicadas por el Banco Central del Ecuador, indica que el 66.6% de las pérdidas se registraron en el sector productivo, una gran baja para el país, a su vez se perdieron una gran cantidad de plazas de trabajo y se detuvo una gran parte del comercio del país

Acuerdos Comerciales

Según (Gobierno del Encuentro, 2016)

El viernes 11 de noviembre, el Gobierno Nacional suscribió el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea (UE).

El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos.

De acuerdo a proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población. (pág. 1)

En el año 2016 el 11 de Noviembre, el ex-vicepresidente Jorge Glas, en representación del Gobierno Ecuatoriano suscribió el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, esto hizo que fortaleciera los lazos entre estos países con Ecuador referente a la producción ecuatoriana teniendo con 0% de arancel. En este acuerdo se asegura la liberalización inmediata del 99.7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. Siendo el banano que entrará con un arancel preferencial. Estos son algunos de los productos que entran en el acuerdo: las rosas, frutas frescas tales como maracuyá, pitahaya, melones, piñas, frutas congeladas) también camarones, maderas, atún y manufacturas plásticas.

Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado

Se menciona que (Registro Oficial Suplemento 583, 2011)

Art. 2.- Agréguese a continuación del artículo 26 de la Ley de Régimen Tributario Interno, el siguiente artículo:

Artículo 27.- Impuesto a la renta único para la actividad productiva de banano.- Los ingresos provenientes de la producción y cultivo de banano estarán sujetos al impuesto único a la Renta. Este impuesto se aplicará también en aquellos casos en los que el exportador sea, a su vez, productor de los bienes que se exporten. El impuesto presuntivo establecido en este artículo será declarado y pagado, en la forma, medios y plazos que establezca el Reglamento. (pág. 2)

Acabamos de mencionar estos artículos ya que hace referencia a la producción del banano que también son sujetos por Impuesto Único a la Renta, en el caso que también se dediquen a la exportación del mismo

Código Orgánico de la Producción

Según (Servicios Nacional de Aduana del Ecuador, 2010)

DÉCIMA

Reformas a la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación, codificada en el RO-S315 del 16 de Abril del 2004.-

Art. 1.- Del Precio Mínimo de Sustentación.- La Función Ejecutiva a través de un Acuerdo dictado por el Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, fijará en dólares de los Estados Unidos de América, el precio mínimo de sustentación que, de modo obligatorio, deberá recibir el productor bananero (al pie del barco), de cada uno de los distintos tipos de cajas y sus especificaciones, de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas para la exportación, por cualquier acto o contrato de comercio permitido por la presente Ley. Para este fin el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, organizará mesas de negociación. En caso de que no exista acuerdo en las mesas, será el Ministerio

de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, quien fijará los respectivos precios mediante acuerdo ministerial. También fijará los precios mínimos referenciales (FOB) por declarar por parte del exportador, de acuerdo a los distintos tipos de cajas y sus especificaciones. El mecanismo de fijación de precios se determinará mediante reglamento." (pág. 84)

10.3 "Se exceptúa de la caución a las comercializadoras que compran fruta a sus productores. El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, previo análisis técnico determinará cuáles son las exportadoras que se encuentran exentas de presentar caución." (pág. 84)

10.5 "Todos los productores, comercializadores y exportadores, estarán obligados a suscribir contratos de compra venta de la fruta y se respetarán las cláusulas que libre y voluntariamente pacten las partes, siempre que no contravengan la presente Ley y su Reglamento. El exportador que no suscriba contrato con los productores y/o comercializadores no podrá exportar" (pág. 85)

Recatamos estos artículos ya que menciona la logística de entrega del banano, específicamente al pie del barco, y que estén en su respectivo empaque con las especificaciones correctas, que deben ser reguladas por ley y que se rectifique que dentro de las mismas no se cometan acciones ilícitas. También dentro de este ámbito se resalta que exceptúa de cauciones comercializadoras en la que compran frutas a sus productores y que tiene que pasar por una previa revisión realizada por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca y aprobar si estas califican a la excepción

Exportaciones

DAE

En la Sección II de la (Ley de Propiedad Intelectual Registro Oficial)

Art. 217. El registro de la marca confiere a su titular el derecho de actuar contra cualquier tercero que la utilice sin su consentimiento y, en especial realice, con relación a productos o servicios idénticos o similares para los cuales haya sido registrada la marca, alguno de los actos siguientes:

- a) Usar en el comercio un signo idéntico o similar a la marca registrada, con relación a productos o servicios idénticos o similares a aquellos para los cuales se la ha registrado, cuando el uso de ese signo pudiese causar confusión o producir a su titular un daño económico o comercial, u ocasionar una dilución de su fuerza distintiva. Se presumirá que existe posibilidad de confusión cuando se trate de un signo idéntico para distinguir idénticos productos o servicios;
- b) Vender, ofrecer, almacenar o introducir en el comercio productos con la marca u ofrecer servicios con la misma;
- c) Importar o exportar productos con la marca; y,
- d) Cualquier otro que por su naturaleza o finalidad pueda considerarse análogo o asimilable a lo previsto en los literales anteriores.

El titular de la marca podrá impedir todos los actos enumerados en el presente artículo, independientemente de que éstos se realicen en redes de comunicaciones digitales o a través de otros canales de comunicación conocidos o por conocer.
(pág. 50)

Art. 342. Los Administradores de Aduana y todos quienes tengan el control del ingreso o salida de mercaderías al o desde el Ecuador, tienen la obligación de impedir que ingresen o se exporten productos que de cualquier modo violen los derechos de propiedad intelectual. (pág. 76)

Dentro de la DAE, se debe hacer el registro de la marca de la empresa, Pinka Bananas realizó estos procesos para poder iniciar una comercialización donde se exporte a distintos destino fuera del país

Reglamento 818 a la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano y Otras Musáceas afines destinadas Exportación

(Portal Único de Trámites Ciudadanos, 2011)

Artículo 6.- Obligaciones del Exportador.- El exportador, sea persona natural y/o persona jurídica, deberá:

1. Registrarse y actualizar dicho registro en el Ministerio; actualización que se efectuará en el período comprendido entre el 1 de septiembre y el 30 de noviembre de cada tres años, luego de lo cual se le entregará el certificado de actualización de su registro. En caso de incumplimiento no podrá comercializar fruta. Los requisitos y el plazo del registro en el Ministerio serán establecidos en el correspondiente instructivo que para el efecto se expedirá.
2. Rendir caución a favor del Ministerio, tal como lo prescribe la ley.
3. Celebrar contratos de compra de fruta con productores o sus comercializadores, registrados e inscritos en el Ministerio.
4. Pagar a los productores y comercializadores, a través, del Sistema de Pago Interbancario, SPI.
5. Cumplir con el Pago del Precio Mínimo Sustentación al productor.
6. Registrar la marca o la autorización del uso de la marca, con la que se exportarán los distintos tipos de cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, debiendo actualizar el registro de la marca en el Ministerio, de lo contrario no podrá exportar la fruta.
7. Presentar los planes de embarques provisionales y definitivos al Ministerio en los plazos establecidos en la ley.
8. Presentar los Contratos de Compra venta de fruta suscrito con el comprador internacional (importador) si lo tuviere y/o el compromiso de compra. El Ministerio, una vez recibida toda la documentación necesaria para el registro, enviará inspectores a cada una de las exportadoras para verificar la información, así como la operatividad de las mismas, para lo cual los inspectores realizarán los informes respectivos sobre dichas visitas. Los exportadores que comercialicen fruta proveniente de sus propias plantaciones deberán exportarla con el precio mínimo referencial F. O. B. fijado por el Ministerio, de lo contrario no se permitirá la exportación de dicha fruta.

Como toda empresa exportadora debe regular y cumplir las obligaciones como exportadas, estos fue unos de los procesos que ya cumplió Pinka Bananas S.A, en el que se detalla que especificaciones y modalidades debe regirse para llevar a cabo la logística del comercio

Normas del Banano

Se establece en la_(Servicio Nacional de Corporación Pública, 2017)

La fruta será entregada por los productores al punto especificado por la Entidad Contratante, donde esta podrá realizar la inspección de la fruta en caso de que lo considere oportuno, a fin de garantizar el cumplimiento de las especificaciones planteadas en la presente ficha así como la calidad, cantidad, empaques y transporte de la fruta. En el caso de que el producto entregado no cumpla con las especificaciones y/o condiciones técnicas del producto, la Entidad Contratante no recibirá la fruta; debiendo el proveedor, en el plazo máximo de siete días realizar la entrega del producto según las especificaciones planteadas en la presente ficha.
(pág. 7)

En la SERCOP, nos indica que Pinka Bananas S.A en cada exportación debe estipular lugar de entrega, modalidad y modalidad de transportación con el cliente bajo un contrato cumpliendo con su calidad del producto, y las condiciones técnicas del mismo

Acuerdo Ministerial- Resolución

(Gobierno del Encuentro, 2021)_Dice que

Quito, 29 de octubre de 2021.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) mediante Acuerdo Ministerial N° 57, suscrito el 29 de octubre de 2021, estableció el precio de la caja de banano en 6.25 dólares, para el período comprendido entre el 01 de enero de 2022 y 31 de diciembre de 2022.

En el 2021 se estableció el precio de la caja en \$6.25, lo cual beneficia a los productores-exportadores, ya que son los precios mínimos de sustentación y esto durará hasta finales del presente año

Certificación de Productos Orgánicos

(Quality Certification Services)_Nos indica que

Quality Certification Services (QCS) – Ecuador certifica productos orgánicos bajo la Normativa Orgánica Ecuatoriana, y bajo las siguientes normas internacionales con el apoyo de QCS internacional: reglamento NOP para Estados Unidos, certificación orgánica para Unión Europea (Reglamento QCS CE 834/2007), acuerdo de Equivalencia NOP-COR para el mercado orgánico de Canadá.

Para empezar con su proceso de certificación por favor revise los siguientes documentos y la página web de QCS Florida

Obtener y mantener la certificación orgánica es un proceso continuo. Comienza cuando una operación crea e implementa un plan de sistema orgánico, que es revisado e inspeccionado por un certificador orgánico acreditado anualmente. El ciclo de certificación se puede dividir en las cinco etapas que se describen a continuación.

1. Paso uno: crear y enviar el plan del sistema orgánico Las Regulaciones Orgánicas del USDA requieren que los solicitantes completen un plan de sistema orgánico que describa sus prácticas de producción que demuestren la capacidad de cumplir con las regulaciones. El paquete de solicitud de QCS incluye todo lo que necesitará para crear su Plan de sistema orgánico y solicitar la certificación. Para obtener un paquete de solicitud de QCS, puede:

- Descargar una copia gratuita de nuestro sitio web www.qcsinfo.org; o
- Contactar a QCS y ordenar una copia impresa o electrónica.

Una vez aprobado, el plan del sistema orgánico funciona como un acuerdo con QCS sobre cómo la operación cumplirá con la regulación. Devuelva su solicitud completa con las tarifas correspondientes a QCS para comenzar el proceso de revisión.

2. Paso dos: Revisión Inicial Un coordinador de certificación de QCS revisará su solicitud del Plan del Sistema Orgánico para verificar que esté completo y para determinar si demuestra la capacidad de cumplir con el Reglamento Orgánico del USDA. QCS se comunicará con usted si se necesita más información para aclarar, completar o modificar el plan. Las respuestas rápidas a las solicitudes de información de QCS garantizarán la consideración oportuna de la solicitud. Si QCS determina que el plan demuestra la capacidad de cumplir, la aplicación avanza a la siguiente etapa del proceso de certificación: la inspección.

3. Paso tres: Inspección Un inspector de QCS se comunicará con usted para programar una inspección en el sitio de su operación en el momento conveniente. El inspector evalúa la precisión y la implementación del plan del sistema orgánico observando la operación física y los registros relacionados, y evaluando los riesgos para la integridad orgánica. El inspector resumirá sus observaciones con el solicitante al final de la inspección y presentará un informe estándar por escrito a QCS para su revisión final.

4. Paso cuatro: Revisión Final Un coordinador de certificación de QCS llevará a cabo la revisión final de la solicitud del Plan del Sistema Orgánico y el informe de inspección antes de tomar la decisión de certificación. Si se necesita información adicional para demostrar el cumplimiento, un revisor se comunicará con usted con un plazo razonable para la presentación. Las operaciones que tienen problemas menores de incumplimiento tienen la oportunidad de abordarlos. La certificación orgánica se otorga cuando el revisor final determina que un plan de sistema orgánico compatible se aplica en papel y en la práctica.

5. Paso 5: Certificación Continuando La certificación orgánica se basa en la implementación del plan del sistema orgánico acordado y aprobado por QCS. El mantenimiento de la certificación es un proceso continuo y no un solo evento: las operaciones certificadas deben actualizar el plan del sistema orgánico cuando hay cambios en las políticas, procedimientos, productos o insumos; y debe informar a QCS de cualquier incidente que afecte la integridad orgánica de la operación o los productos que produce. Anualmente, las operaciones certificadas deben proporcionar un plan de sistema orgánico actualizado, someterse a una inspección in situ y pagar las tarifas correspondientes. (pág. 1)

¿Cuánto costará?

.El costo de la certificación depende del tamaño y la complejidad de su operación. Por favor, póngase en contacto con QCS para una explicación de nuestra estructura de comisiones y una estimación del costo de la certificación de sus instalaciones. El programa federal de costo compartido puede ayudar a compensar el costo de la certificación.

¿Cuánto tiempo tardará?

El proceso de certificación toma generalmente de 90 a 120 días a partir de la fecha en que recibimos su solicitud completa con los honorarios. QCS proporciona servicios de emergencia por un cargo adicional. (pág. 2)

Para que Pinka Banana pueda comercializar productos orgánicos tuvo que haber realizado estos procesos para obtener la certificación avalada internacionalmente, y así se le facilite el ingreso al mercado Europeo, como el país de interés que es Bélgica.

QCS EU 834-2007 REQUISITOS DE CERTIFICACIÓN ORGÁNICA

(Quality Certification Services Ecuador)

02 FINCA

2.1 Conversión

2.1.1 A partir de la fecha de aplicación al Programa de certificación QCS UE 834-2007, las operaciones se someterán a un período de conversión¹.

- a) Durante el período de conversión se aplican todos los requisitos de la UE.
- b) El período de conversión cubre los dos años antes de la primera cosecha orgánica para plantas anuales y tres años para las plantas perennes. Se pueden hacer excepciones, si
 - 1) Las parcelas han sido gestionadas bajo los requisitos de la UE, o en otro programa oficial, siempre que los materiales prohibidos en virtud de los Anexos no se han sido aplicados,
 - 2) Las parcelas han sido zonas naturales o agrícolas que no fueron tratadas con sustancias prohibidas descritas en los anexos.
 - 3) El período de conversión puede ser reducido a 1 año para los pastos y áreas al aire libre, utilizados por especies no herbívoras. Este tiempo puede reducirse a 6 meses, si la operación puede demostrar que los materiales prohibidos descritos en los Anexos no se han aplicado a la tierra en cuestión.
- c) Los períodos de conversión pueden ser definidos para ciertos cultivos o especies según lo especificado en estas normas (pág. 3)

Aquí se menciona unos de los requisitos principales que se necesita para llegar a obtener la certificación orgánica en el país

7. CAPITULO II

Para la elaboración del presente trabajo se consideró una investigación teórica , que consiste en dar en obtener datos importantes en diversas fuentes bibliográficos como: revistas, internet, también podemos aplicar métodos como estudio mercado, encuestas, experiencia de clientes de la empresa exportadora Pinka Bananas S.A, que nos permitan y ayuden a conocer los distintos enfoques de los consumidores.

Dentro de este capítulo los métodos que se utilizaron para poder tener el cumplimiento de la investigación algunos ya mencionados: exploratorio, teórico, empírico, y enfoque mixto.

Al desarrollar estos estudios se logró determinar la viabilidad del proyecto de exportación; en este caso se tomaron en cuenta los datos recolectados para la exportación de banano orgánico hacia Unión Europea, Bélgica

- **Investigación Cualitativa**

Los productos alimenticios orgánicos no son raros en los países de la Unión Europea, de hecho existe una gran variedad de estos proveniente de países tropicales. Los altos consumidores de estos productos son los de tercera edad, según lo investigado los ciudadanos de Bélgica optan y prefieren estos productos ya que son saludables y seguros, y por el valor económico en comparación a los otros productos.

Pinka Bananas ofreció un banano orgánico en buen estado con valor accesible, satisfaciendo las necesidades de los consumidores, tomando en cuenta las opiniones de los mismos.

Con este método se aplicó mediante la observación de documentos y/o estadísticas de consumo, con el fin de obtener una información adecuada y veraz para lograr un buen resultado en este trabajo investigativo

- **Investigación Cuantitativa**

Nos enfocamos en la aplicación de números y estadísticas identificando tendencias y promedios sobre toda información estructurada basada estadísticas de fuentes oficiales, esto ayudaría a Pinka Bananas ofreciendo una mejora en sus productos y servicios para poder conseguir los objetivos establecidos.

Tipo de Investigación

- **Explicativa**

Mediante este tipo de investigación nos permitió conocer y encontrar el por qué y para que, los consumidores de Bélgica prefieren los alimentos orgánicos y de esa manera Pinka Bananas pueda llegar a ese mercado con una buena expectativa. Consiguiendo que el investigador tenga una amplia comprensión del tema y se pudo realizar las modificaciones y mejorar las imperfecciones de las preguntas investigativas posteriores , llegando a conseguir gracias a varias conclusiones del estudio Este tipo de investigación explicativa nos ayuda y permite darle un mejor conocimiento sobre el estudio, consiguiendo una mayor obtención de datos y diferentes puntos de vistas sobre este plan de estudio exportación

1. Método de Investigación

Método Teórico

Técnicas de la investigación y fuente

El método teórico se pudo recoger toda la información importante para que sustente este estudio de trabajo investigativo, el mismo que se encuentra en forma ordenada y sistemática en el capítulo anterior.

- **Analítico – Sintético** : Dentro de este método nos ayudó a diferenciar los elementos de la problemática del estudio y sus variables, conllevando a una revisión de manera ordenada cada uno de ellos por separado, para así gracias al análisis llegar una conclusión específica.

- **Histórico- Lógico:** Estos dos se complementan y vinculan mutuamente. Para el descubrimiento de las leyes fundamentales de los fenómenos, el método lógico se basó según los datos recolectados dentro del método histórico, haciendo que de esta manera no solo sea un simple razonamiento especulativo. Esto no quiere decir que en lo histórico debe limitarse a las descripciones de los hechos, sino también debe descubrir la lógica objetiva del desarrollo histórico del objeto de esta investigación.
- **Inductivo – Deductivo:** Es un proceso que va desde lo particular hasta lo general. El investigador que usa este método parte de la observación de unos casos concretos y concluye que la realidad debe comportarse de esa manera. En este proceso, habrá formulado un comportamiento o ley que explique el fenómeno estudiado.

Método Empírico

- **Observación**

1. Solicitud empaque de banana para exportación

Viernes 10 de Junio del 2022, en este día se solicitó cajas de empaque de banano para tener abastecimiento en bodega, Emily quien es asistente de la persona encargada de la hacienda, realizó múltiples cotizaciones, ya que querían buscar un nuevo producto, con un valor más asequible, buena calidad y que sea algo innovador, buscó referencia de otras bananeras y recolectó algunos contactos, enlistó las opciones favorable para que estas fueran pasadas y aprobados por el jefe inmediato, una vez que ya haya sido aprobado, se solicita el pedido con las especificaciones respectivas de la caja, una vez revividas se van a bodegaje



Ilustración 5 Lavado de Banano

Fuente: Finca Quevedo

Elaborado: Por la autora

2. Control de logística exportación de banano

Emily quien también se encarga de realizar toda la logística de que se lleve una exportación, esta vez llevó el control de una carga que había salido hace 5 días atrás, realizó las llamadas a los proveedores, al cliente y que se cumpla todo lo pactado según acordado a lo del contrato, hacer que Pinka Bananas cumpla sus obligaciones y funciones como proveedor de producto final. Una vez que ya todo estuvo en orden, se realizó control interno en la hacienda, la cosecha y producción del producto.

Ilustración 6 Empecatado del producto



Fuente: Fina Quevedo

Elaborado: Por la autora

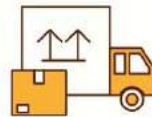
Conclusión de la Observación

Estas observaciones se realizaron en Quevedo, en la finca Llano Chico, y gracias a esto obtuvimos un mejor conocimiento. Dentro de la observación que pude recatar de la empresa, es que siempre es bueno buscar más opciones de proveedores para nuestros productos, ya sea para buscar algo innovador, algo que se ajuste un poco más al presupuesto estipulado y conocer nuevos contactos, como también cuando se realice una exportación no se debe de confiar, siempre hay que darle el seguimiento respectivo y comprobar que todo este orden y no existan problemas o atrasos en la entrega del producto.

Ilustración 7 Entrevista

ENTREVISTA

Nombre	Emily López
Cargo	Asistente de Logística
Correo electrónico	lopezem@pinkabananas.com
Lugar	Hacienda LLano Chico, Quevedo
Duración de entrevista	15 minutos



Fuente: Emily López

Elaborado: Por la autora

La entrevista realizada a la Srta. Emily López, pude recolectar toda la información sobre las actividades que realiza día a día dentro de la empresa Pinka Bananas S.A, dentro de sus funciones son elaboración de Declaraciones Juramentadas de Origen, Certificados de Origen, Certificados Fitosanitarios, ya que es muy importante ya que son alimentos los que son exportados, asimismo realizar Envío de avisos de embarques a los clientes, Manejo de Estados de Cuenta y pago a proveedores varios servicios. Control, seguimiento y envío de Documentación de Exportación. Es muy importante tener todo en orden para que no existan inconsistencia o problemas legales con el país o con el cliente, país de destino, darle el control de todas las funciones al jefe de inmediato. Siempre se necesita tener una organización en su lugar de trabajo, tener la concentración ya que algún error puede traer muchos problemas por detrás, ya tiene mucha experiencia en su área de trabajo que ya algunos procesos los maneja con facilidad, y a su vez si se presenta un problema resolverlo de inmediato. Otras de sus funciones no menos importantes son las recepciones de llamadas y documentos, elaboración de reportes estadísticos.

Conclusión de la entrevista: El rol que desempeña Emily es muy importante de la empresa ya que realiza desde logísticas internas de la empresa como también la logística que desempeña en el ámbito de exportaciones, lleva un gran peso llevando control de los procesos para que la exportación se efectuó correctamente, dentro de Ecuador que Pinka Bananas estar al día en sus obligaciones, tener sus certificados a la fecha, presentar las estadísticas para saber cómo van en ventas si existe un déficit para mejorar en el caso que así sea. Aprecio que debe tener una buena organización en sus actividades del día a día, no tener distracciones, ser responsable en su trabajo, si se presenta un problema, tener que resolverlo enseguida

2. Encuesta

- **Encuesta.** - Gracias a este método nos ayudará a obtener de una muestra de la población, teniendo una información más específica para conocer qué es lo que necesita nuestros futuros clientes. Se lo entiende como recopilación estructurada de datos, dándole uso a un cuestionario formal que se presentan preguntas en un orden predeterminado. Este es uno de los métodos más ampliamente reconocido como recolectar datos precisos.

Sondeo a clientes

Pregunta #1: ¿Conoce de los productos orgánicos del Ecuador?

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
SI	6	50%
NO	4	33%
Alguna vez	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Sondeo a posibles clientes

Elaborado: Por la autora

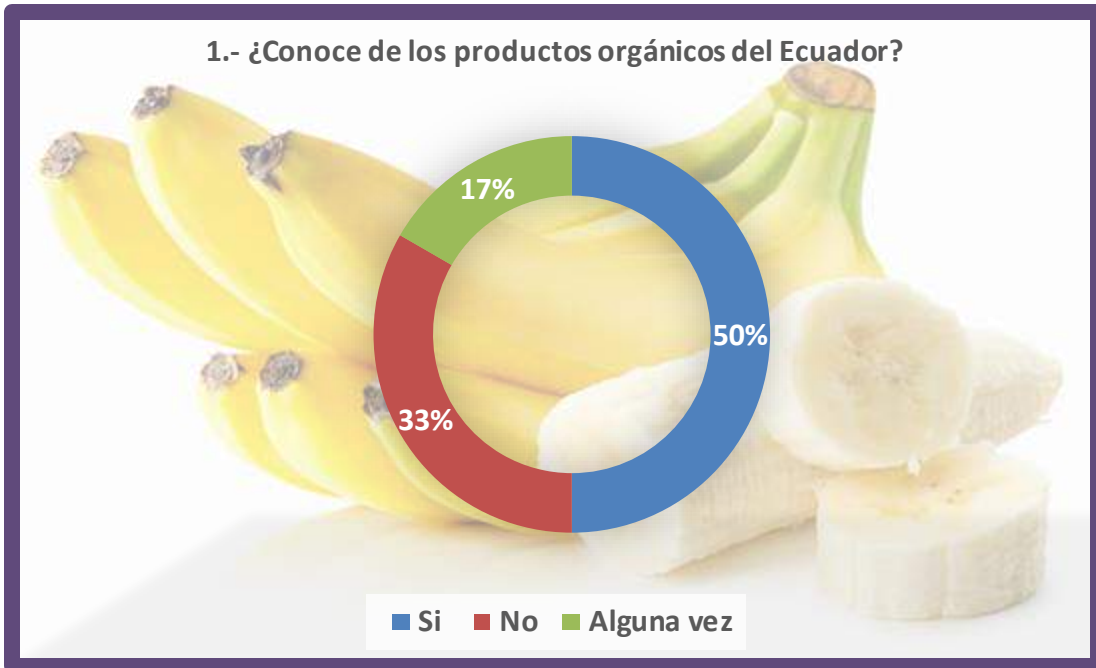


Ilustración 8 Estadísticas

Fuente: Sondeo a posibles clientes

Elaborado: Por la autora

Conclusión: Esta pregunta es muy importante ya que a partir de esto podemos notar si nuestro posibles clientes ya conocen algún producto orgánico que sea de Ecuador y aprovechar esas oportunidades, según las estadísticas el 50% ya conoce de productos orgánicos

Pregunta#2: ¿Cuántas veces al año usted importa banano?

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
1-5 veces	2	17%
6 – 10 veces	4	33%
11 veces en adelante	6	50%
TOTAL	12	100%

Fuente: Sondeo a posibles clientes

Elaborado: Por la autor

Ilustración 9

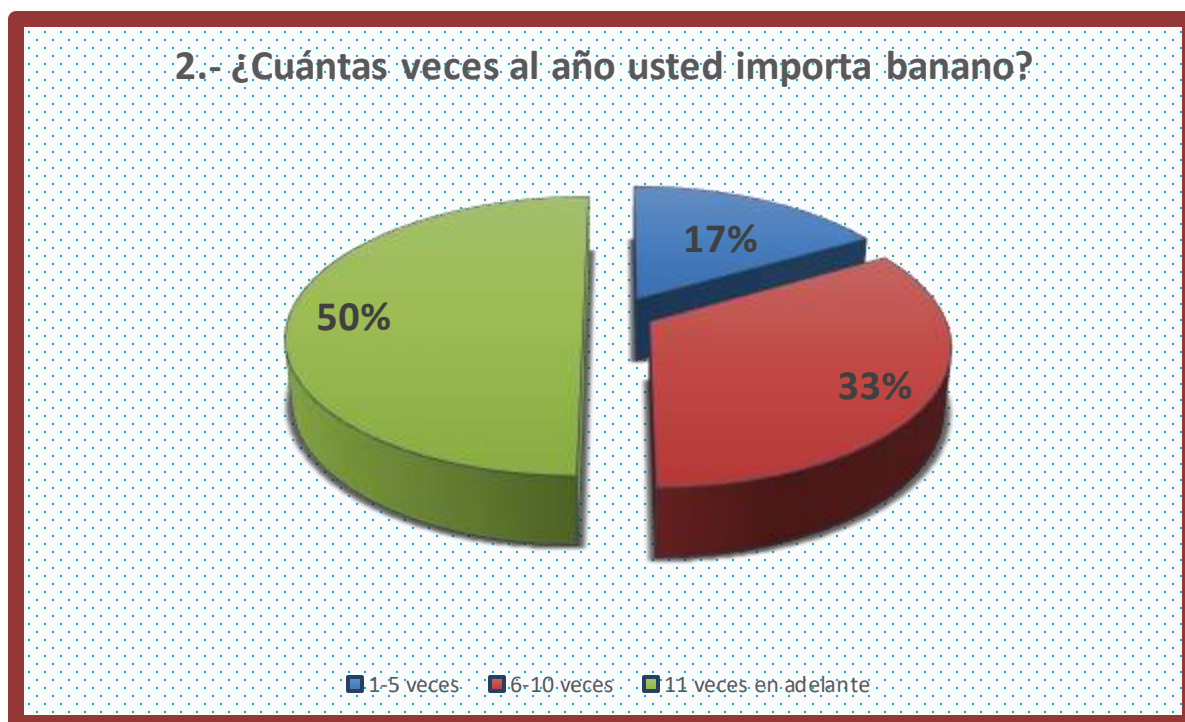


Ilustración 9 Estadísticas

Fuente: Sondeo a posibles clientes

Elaborado: Por la autora

Conclusión: Dentro de esta pregunta pudimos notar que un gran porcentaje de la frecuencia que importan los bananos los consumidores. El 50% importa de 11 veces en adelante al año

Pregunta#3: ¿Cuál es la cantidad que suele importar en cada pedido?

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
1-30 tn	2	17%
31-60 tn	3	25%
61-90tn	6	50%
Màs de 91 tn	1	8%
TOTAL	12	100%

Fuente: Sondeo a posibles clientes

Elaborado: Por la autora

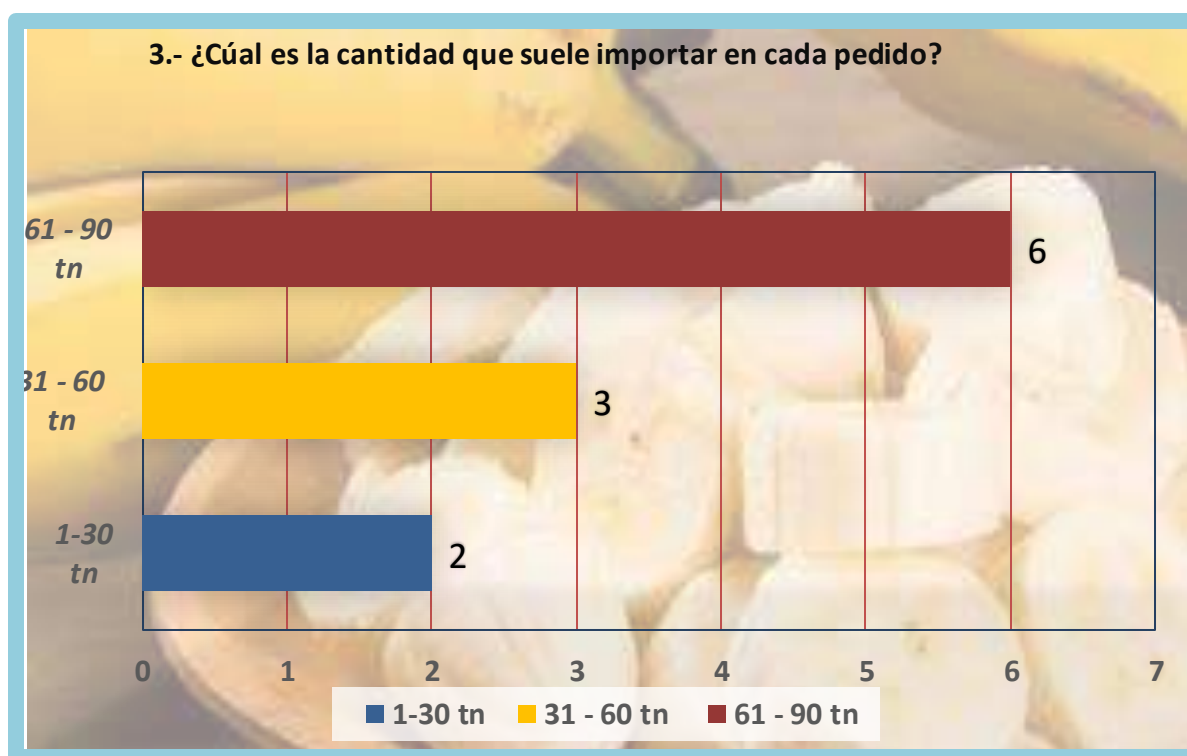


Ilustración 10 Estadísticas

Fuente: Sondeo a posibles clientes

Elaborado: Por la autora Ruth Parraga

Conclusión: Llegamos a investigar un poco sobre las empresas que importan desde Europa, y así se pudo analizar si es factible o no exportar a Bélgica, y así lograr el objetivo de potenciar al cliente de interés

Pregunta#4: ¿Cuál es el INCOTERM con el que efectúa sus negociaciones?

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
FOB	6	50
CFR	3	25
CIF	2	17
FAS	1	8
TOTAL	12	100

Fuente: Sondeo de clientes

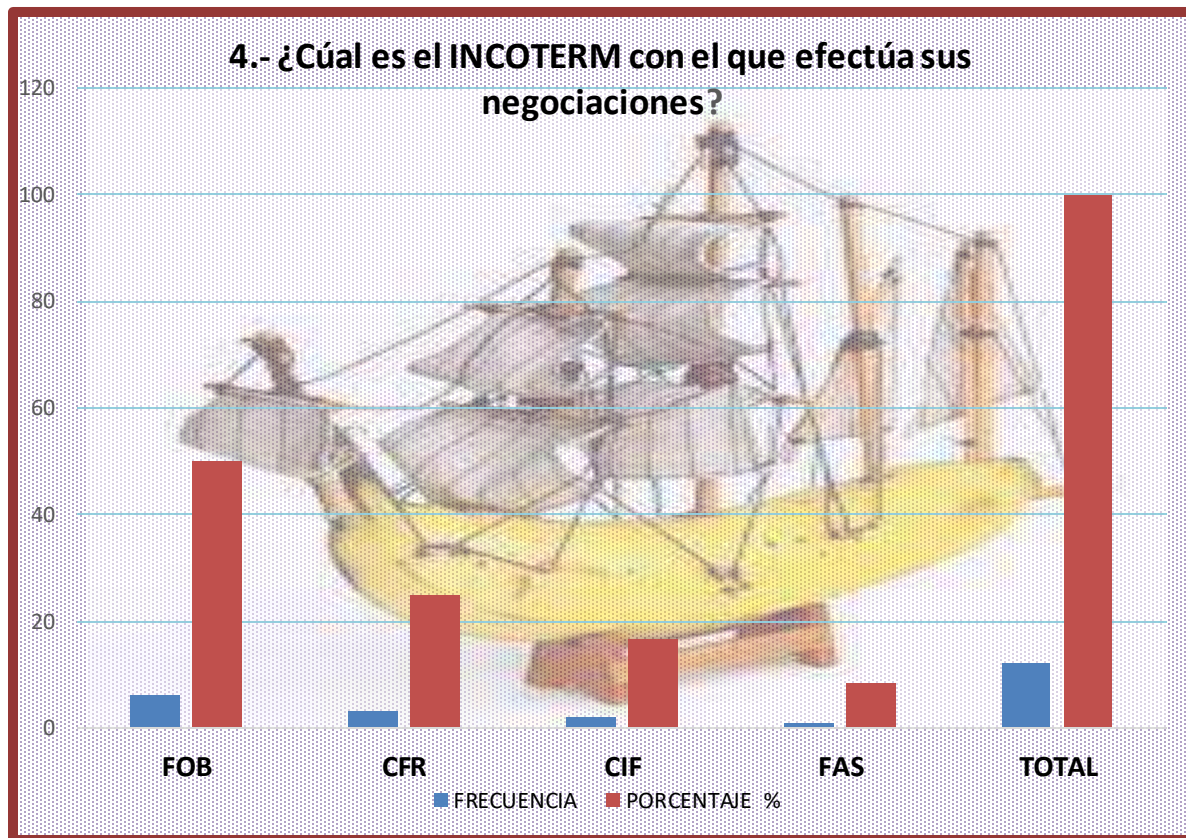


Ilustración 11 Estadísticas

Elaborado: Por la autora

Fuente: Sondeo de clientes

Elaborado: Por la autora

Conclusión: La mayoría de los exportadores de banano lo hacen bajo el termino FOB, que es el más accesible, de hecho según las estadísticas el término FOB esta posicionado con el 50%

Pregunta 5.- ¿Cuáles son los orígenes de sus exportaciones?

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Europa	3	25
América del Sur	5	42
Centro y Norteamérica	2	17
Otros	2	17
TOTAL	12	100

Fuente: Sondeo de clientes

Elaborado: Por la autora



Ilustración 12 Estadísticas

Conclusión: Si es factible exportar al continente Europeo, porque Pinka Bananas ya ha exportado algunos países de ese continente, el 25% es del continente Europeo.

8. HERRAMIENTAS DE ANALISIS

1. Análisis FODA

Empresa: Pinka Bananas S.A

Producto: Banano Orgánico

Mercado: Bélgica

Partida Arancelaria: 0803.90.11.10

Ilustración 13 Analisis FODA



Fuente: TradeMap

Elaboración: La autora

- Fortalezas
 - Ofrece productos de calidad
 - Especializado en la producción del banano
 - Pinka Bananas ya ha realizado exportaciones en el exterior
- Oportunidades
 - Darle ese reconocimiento al producto orgánico ecuatoriano
 - Obtener demanda a nivel internacional
 - Posesionarse entre unos de lo mejores exportadores de bananos en el mundo
- Debilidades
 - Las políticas de país de origen o de destino que existan ciertas restricciones que faciliten la gestión
 - Valores del producto, tomando en cuenta gastos de producción y logísticos
- Amenazas
 - Competencia tanto nacional como internacional
 - Rechazo del producto dentro del país de interés
 - Crisis internacional del comercio, social, salud

2. **MODELO CAPA**

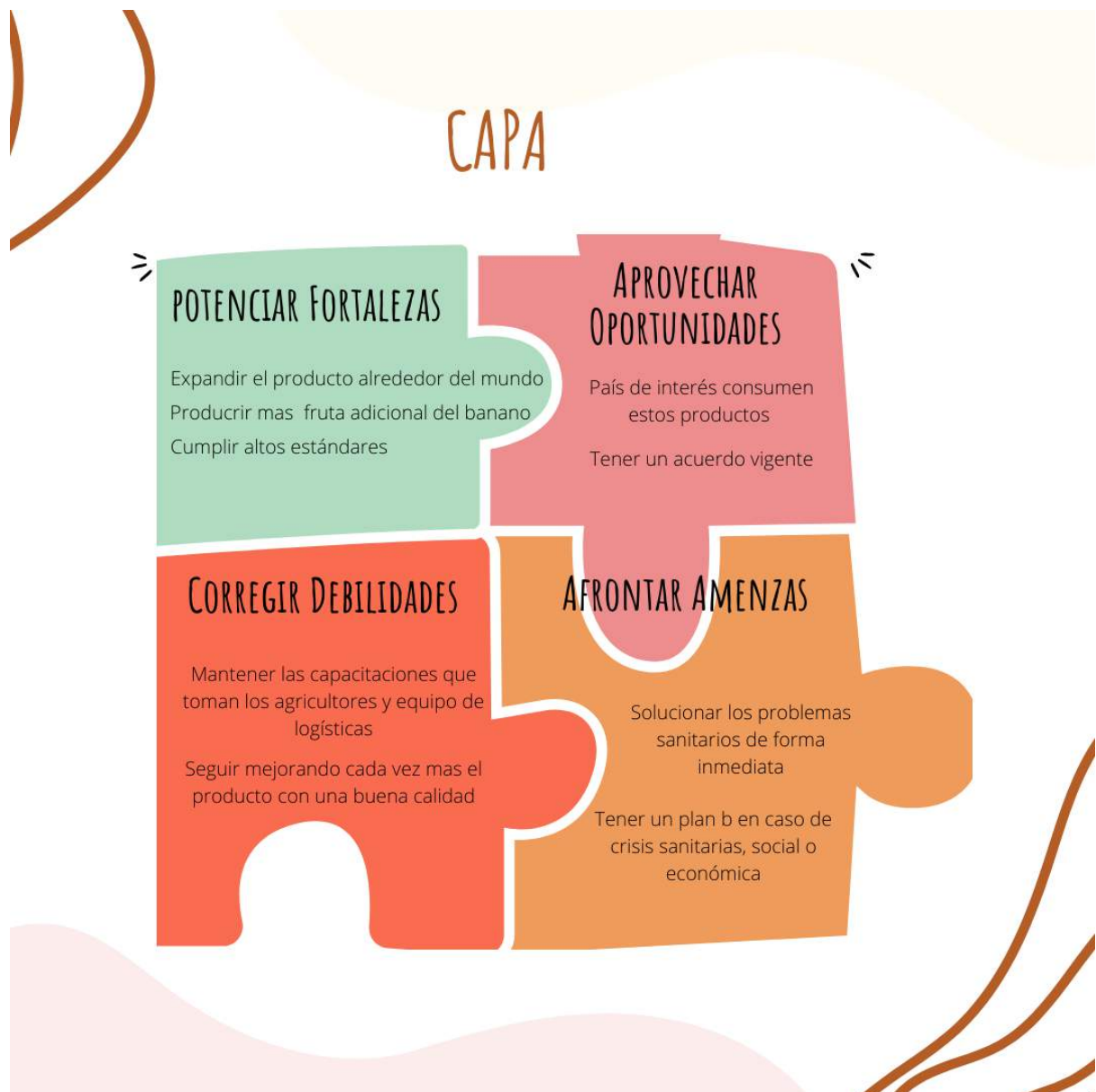


Ilustración 14 Modelo CAPA

Elaborado por: Ruth Párraga

Gracias a este modelo de herramienta ayuda que las empresas puedan tener una mejor planificación y así poder llevar a cabo las exhaustivas investigaciones realizadas, esto hace referencia si hay algo que mejorar, o corregir en sus procesos de producción. Ayuda mucho a evaluar los procedimientos de Pinka Banas, monitoreando, y asi poder mejorar la calidad de servicio y producto

3. **PESTEL**

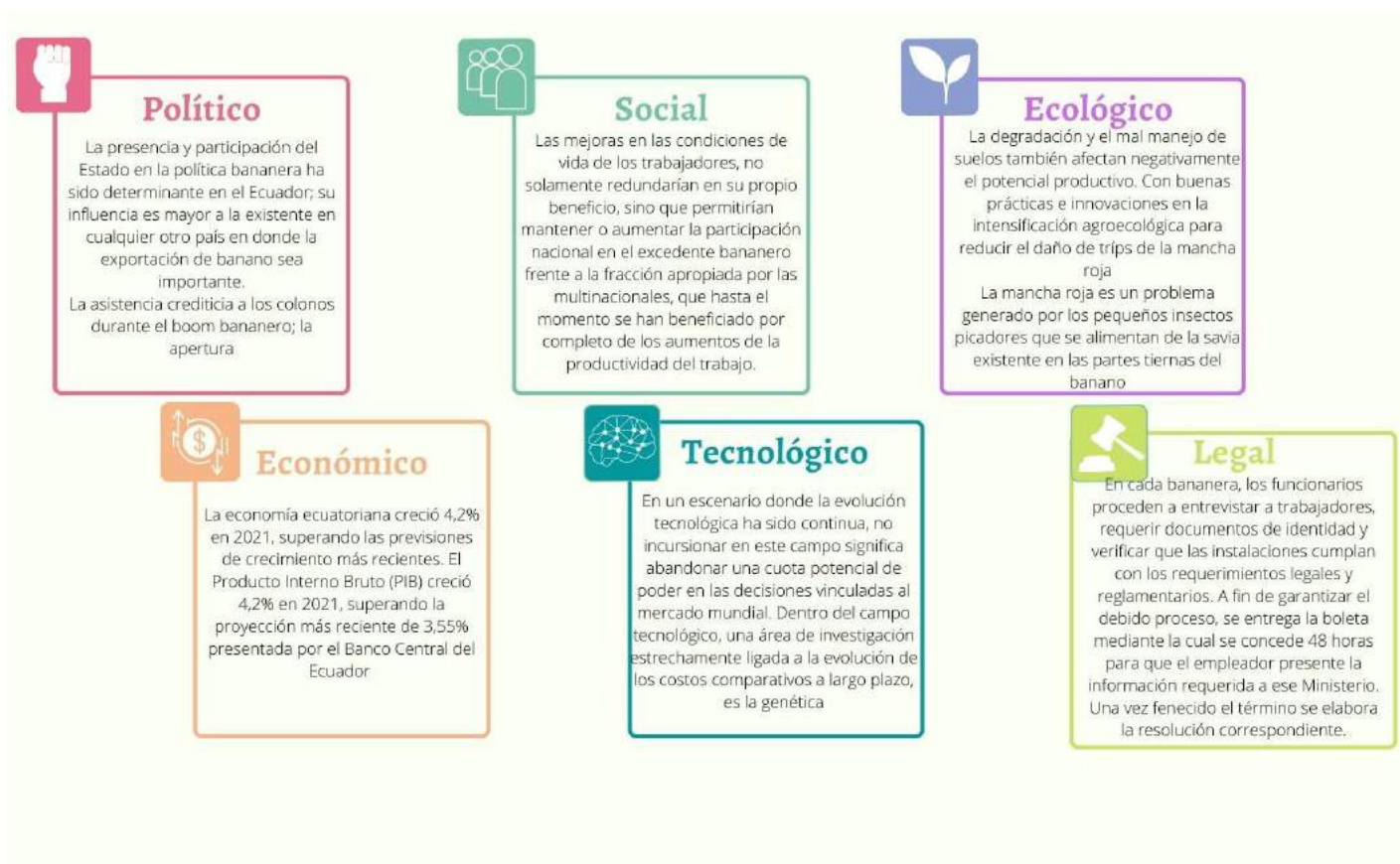


Ilustración 15 PESTEL

➤ Factores Políticos

- La presencia y participación del Estado en la política bananera ha sido determinante en el Ecuador, su influencia es mayor a la existente en cualquier otro país en donde la exportación de banano sea importante

➤ Factores Económicos

- La economía ecuatoriana creció 4.2% en 2021, superando las previsiones de crecimiento más recientes, de la proyección de 3.55% presentada Banco Central del Ecuador

➤ Factores Sociales

- Las mejoras en las condiciones de vida de los trabajadores, no solamente redundarían en su propio beneficio, sino que permitirían mantener o aumentar la participación nacional excedente bananero

➤ Factores Tecnológico

- Es un escenario donde la evolución tecnológica ha sido continua, no incursionar en este campo significa abandonar una cuota potencial de poder en las decisiones vinculadas al mercado mundial
- Dentro del campo tecnológico, un área de investigación estrechamente ligada a la evolución de los costos comparativos a largo plazo

➤ Factores Ecológico

- La degradación y mal manejo de suelos también afectan negativamente el potencial productivo. Con buenas prácticas e innovaciones en la intensificación agroecológicas para reducir el daño de trips o mancha roja.

➤ Factores Legales

- En cada bananera los funcionarios proceden a entrevistar a trabajadores, requerir documentos de identidad y verificar instalaciones cumplan con los requerimientos legales y reglamentos. A fin de garantizar el debido proceso.

9. CAPITULO III

Dentro de este capítulo desarrollamos a fondo la propuesta del proyecto, como ya sabemos lo relevante que es la exportación bananera en el país tanto lo económico, como lo social. Se analizó y estudió cada punto referente a la documentación, permisos, leyes, y/o normas que se deben cumplir para llevar a cabo el objetivo por medio de este desarrollo, obteniendo resultados visibles económicos para la empresa Pinka Bananas. Esta técnica nos ayudó para la culminación de este proyecto.

Precisiones acerca de la propuesta

3.1 Propuesta

Plan de Exportación de banano orgánico para la empresa Pinka Bananas S.A en el periodo 2022-2023

3.1.1 Objetivo de la Propuesta

- Elaborar un Plan de Exportación de banano orgánico para empresa Pinka Bananas dirigido al mercado de Bélgica en el periodo 2022-2023.

Realizamos un estudio a fondo en el mercado de Bélgica conociendo los requisitos, para identificar las necesidades y poder satisfacer a su cliente objetivo, esto se efectuó mediante encuestas que le van a permitir potenciar su producto.

3.1.2 Descripción de la Propuesta:

Gracias a nuestros estudios obtenidos en los capítulos anteriores, se facilitó el desarrollo del mismo

1. 3.1.3 Factibilidad de la Aplicación

A continuación, mencionaremos una de las síntesis de las factibilidades que se aplican en el proyecto:

- **Factibilidad Operativa:**

La función operativa en el sector bananero dentro de Pinka Banana cuenta que sus trabajadores tengan una capacitación de productores sobre sus funciones, y contenidos básicos de las normas laborales, dentro de la finca les permite realizar sus actividades diarias de la producción bananera.

- **Factibilidad Administrativa:**

Es muy importante que toda empresa exportadora lleve un control administrativo dentro de la misma, por esa razón cuenta con un equipo especializado para contar con estas funciones para que lleven un orden administrativo, y ayuden a la empresa estar al día en sus obligaciones. Asimismo tener siempre capacitado a su equipo de trabajo con sus beneficios correspondientes.

- **Factibilidad Comercial:**

Es bueno contar con ventajas de suelo de Ecuador, ya que gracias a este, se aprovecha más la abundancia del producto, y no que no exista una escasez de banano por ente no haya una alza de precios. El consumo del banano dentro y fuera del país es muy importante, ya que es el alimento más consumido a nivel mundial.

- **Factibilidad Económica**

Toda empresa exportadora, como lo es ahora Pinka Banana siempre busca incrementar sus ganancias, sus ingresos de ventas, y así poder obtener economía escala en la producción y así poder diversificar en las diferentes sedes haciendas.

- **Factibilidad Social**

Como Ecuador el banano es uno de los frutos más consumidos, y asimismo su producción lo que beneficia al país por su gran apertura a una oferta laboral a las personas especializada a esta actividad. Pinka Bananas tiene tres haciendas en la cual se necesita mucho trabajo en la producción administrativo y logístico, permite que muchas personas tengan esta oportunidad.

- Factibilidad Legal

En lo que respecta en el marco jurídico haciendo referencia a la exportación del banano, pudimos notar que no existen obstáculos para poder efectuar esta gestión, Sin embargo, si es importante seguir y cumplir todos los requisitos que pide tanto el país de origen como el país de destino, teniendo todos documentos y certificados en orden.

2. 3.1.4 Herramientas Tecnológicas

Descripción del Producto

Ilustración 16 Descripción del producto



Ilustración 16 Descripción del Banano

Producto: Banano Orgánico

Clase de embalaje: Cajas

Lugar de producción: Hacienda Quevedo

Partida Arancelaria: 0803.90.11.10

3.1.5 Ingreso del Producto

- En esta imagen damos a notar como hemos llegado a otros países del mundo, esta exportación se realizó en Estados Unidos a inicios del presente año



Ilustración 17 Ingreso del Producto

Uno de sus clientes potenciales dentro de América esta Estados Unidos, por esa razón tomamos como referencia esta foto, esperamos que Pina Banana tenga esa misma comercialización con el país de interés Bélgica

- Aquí podemos notar como van empaquetado el producto de manera perfecta para que el producto no se estropeeé, y así proceder con la carga en los camiones y llevarlos al puerto de destino



Ilustración 18 Carga del Producto

3. 3.1.6 Flujo grama del Proceso de Exportación



Ilustración 19 Flujo Grama Proceso Exportación

Elaborado: Por la autora

- **Pre Embarque**

Toda empresa siempre debe de llevar un control sobre la calidad y la cantidad de las mercancías. Por esto Pinka Bananas realiza una inspección en cuanto a la calidad y la cantidad de sus productos , también a los valores y embalaje, que su clasificación aduanera esté debidamente correcta para su exportación, todos estos procesos son regulados por la OMC (Organización Mundial del Comercio), ellos determinan todos lo anterior mencionado que esté en orden y que cumplan con los controles e inspecciones.

- **Embarque**

El embarque es el documento que sustenta que el transportista ha sido recibida en buen estado y así proceder con su transporte. gracias a este documento de propiedad de mercancía permite que se pueda despachar las mercancías dentro de la aduana y que se haga responsable de toda la logística.

- **Post Embarque**

Dentro de esta función es cuando la mercancía ya esta embarcada, y es importante recalcar que se tiene que tener la factura final y tener el documento de constancia de transporte respectivo, Esto se cancela cuando ya se hayan recibido los fondos del exterior

3.1.7 Requisitos para exportación de banano

- Tener RUC (Registro Único de Contribuyente), firma electrónica, certificado de firma electrónica
- Registro de Marcas para Exportación
- Registro en Ministerio de Agricultura MAGAP/Unibanano
- Ecuapass Usuario
- Contrato entre productor y exportador
- Factura Comercial para Exportación
- Presentación del plan de embarque
- Contar con certificado correspondientes de fitosanitario y productos orgánicos

10. 3.2 Certificado de Origen


Gracias a este documento permite que Pinka Banana o cualquier empresa exportadora esté libre de los tributos en comercio exterior. Dentro de la misma contiene información basados a la regulación de los organismos que son responsables dentro del país de origen y deben ser cumplidos

<p>1.- Name of the Producer or Exporter (Nombre del Productor o Exportador)</p> <p>PINKA BANANAS FRUIT COMPANY S.A.</p> <p>Address (Dirección): GUAYAQUIL, PUERTO SANTA ANA EDIF. EMPORIUM PISO 11 OF 1106 ECUADOR</p> <p>City (Ciudad): GUAYAQUIL Phone (Teléfono): 043401126 Fax: 043401126 e-mail: EXPORTADOR1@PINKABANANAS.COM.EC</p>		<p>CERTIFICADO DE ORIGEN NO PREFERENCIAL</p> <p>16830252202100000371P</p> <p>Country: Ecuador (País)</p>		
<p>2.- Name of Importer or Consignee (Nombre del Importador o Consignatario)</p> <p>ATICA FRUIT LTD</p> <p>Address (Dirección): 9901, ODESSA REGION, CHORNOMORSK, MYRU AVENUE, BUILDING 5-R, 0711ET 23</p> <p>City (Ciudad): ODESSA Country (País): UCRANIA Phone (Teléfono): 380673743168 Fax: 380673743168 e-mail: ATICA-FRUIT@UKR.NET</p>		<p>3.- Mean of transport (Medio de transporte)</p> <p>CARTAGENA EXPRESS / 0WCAMNIMA - FROM GUAYAQUIL - ECUADOR TO ODESSA - UCRANIA</p>		
Item Number (Ordinal)	NANDINA Code (Código)	Quantity (Cantidad)	Description of Goods (Detalle de las Mercancías)	Number and date (s) of commercial Invoice (s) Número y fecha de la (s) factura (s) comerciales
1	0803901190	1200.00 cajas	BOXES CONTAINING OF ECUADORIAN GREEN FRESH PREMIUM BANANAS CAVENDISH VARIETY TYPE 22XU WITH 19.50 NET KILOS AND 21.00 GROSS KILOS BRAND: MAMMA ROOTS TOTAL NET WEIGHT 23.400.00 +/- 2% AND TOTAL GROSS WEIGHT 25.200.00 +/- 2%	[001-002-00000084] 2021-12-10
<p>Name and Stamp of certifying authority (Nombre y Sello de la Entidad que Certifica)</p> <p>GUAYAQUIL-2021-12-23 Place and date (Lugar y fecha)</p>			<p>MINISTERIO DE PRODUCCION, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA</p> <p><i>Cártila Salcedo Gutierrez</i> Cártila Salcedo Gutierrez MPCFIP-DSVCO</p> <p>Name, signature and rubric of the authorized officer (Nombre, firma y rúbrica del funcionario autorizado)</p>	

NOTE: Format of exclusive use for exports to the countries with which Ecuador has not signed Preferential Trade Agreements.

39C1206 0010 00

11. 3.3 Documento de Conocimiento de Embarque

SHIPPER PINKA BANANAS FRUIT COMPANY SA AV P M GILBERT EDIFICIO EMPORIUM PISO 11 OF 1106 GUAYAS ECUADOR RUC: 0993277843001		WAYBILL NON NEGOTIABLE		VOYAGE NUMBER 0WCAMN1MA	
CONSIGNEE ATICA FRUIT LTD UKRAINE, 68001, ODESSA REGION, CHORNOMORSK, MYRU AVENUE, BUILDING 5-R, OFFICE 23 TAX ID 432041026598 UKRAINE TEL: +38 067 374-31-68 E-MAIL: ATICA-FRUIT@UKR.NET				EXPORT REFERENCES	
NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify ATICA FRUIT LTD UKRAINE, 68001, ODESSA REGION, CHORNOMORSK, MYRU AVENUE, BUILDING 5-R, OFFICE 23 TAX ID 432041026598 UKRAINE TEL: +38 067 374-31-68 E-MAIL: ATICA-FRUIT@UKR.NET				CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros Head Office: 4, quai d'Arenc - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95 562 024 422 R.C.S. Marseille	
PRE CARRIAGE BY*		PLACE OF RECEIPT*		FREIGHT TO BE PAID AT	
				UAODS FREIGHT PAYABLE MARSEILLE	
VESSEL CARTAGENA EXPRESS		PORT OF LOADING POSORJA		PORT OF DISCHARGE ODESSA	
				NUMBER OF ORIGINAL WAYBILLS ZERO (0)	
				FINAL PLACE OF DELIVERY*	
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS		NO AND KIND OF PACKAGES		DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	
		1 x 40RH 1200 BOXES		GROSS WEIGHT CARGO	
TEMU9272140 SEAL H2358491 SEAL 15673WZ MAMMA ROOTS				KGS 25200.000	
				TARE KGS 4490	
				MEASUREMENT CBM 50.000	
		1200 BOXES OF PREMIUM QUALITY BANANAS 22XU 19.50 NET KILOS WEIGHT EACH BOX AND 21.00 GROSS KILOS WEIGHT EACH BOX TOTAL NET WEIGHT: 23,400.00 KG TOTAL GROSS WEIGHT: 25,200.00 KG DAE: 028 2021 40 01087088 HS CODE: 080390			
		Cargo is stowed in a refrigerated container set at the shipper's requested carrying temperature of 13.5 degrees Celsius			
		Due to sensitiveness of the cargo, the carrier will not be held responsible for the quality of the cargo upon discharge insofar as the requested set temperature has been duly maintained by the carrier			
		Shipped on Board CARTAGENA EXPRESS 10-DEC-2021 CMA CGM Ecuador S.A. As agents for the Carrier			
Weight in Kgs Total: 1 CONTAINER(S)		Sheet 1 of 3		25200.000 4490 50.000	
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
ADDITIONAL CLAUSES					
4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility		order to recover freight and charges paid.			
5. FCL		194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.			
77. THC at destination payable by Merchant as per line/port tariff		202. Demurrage and detention shall be calculated and paid as per general tariff available on the web site www.cma-cgm.com, or in any of CMA CGM agency. However if special free time conditions are granted, then rates applicable as per general tariff grid shall start from the day following the last free day.			
91. Ground rent/storages/power supply/monitoring costs at port of discharge for Merchant's account according to port rates.		207. Local port charges at destination payable by Merchants as per line/port tariff			
92. Reefer container can only be operated by electrical power. During land transportation the Carrier will not be liable in any respect whatsoever for consequences, due to non refrigeration.					

12. Documento de Conocimiento de Embarque

Weight in Kgs Total: 1 CONTAINER(S) Sheet 1 of 3 25200.000 4490 50.000

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

<p>4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility</p> <p>5. FCL</p> <p>77. THC at destination payable by Merchant as per line/port tariff</p> <p>91. Ground rent/storages/power supply/monitoring costs at port of discharge for Merchant's account according to port rates.</p> <p>92. Reefer container can only be operated by electrical power. During land transportation the Carrier will not be liable in any respect whatsoever for consequences, due to non refrigeration.</p> <p>136. The Line is not responsible for any damage or loss to the cargo or extra costs resulting from Customs inspections/sampling and/or Government regulations. Merchant, Shipper, Consignee and holder of this bill of lading will each be fully responsible for any costs, fines or penalties incurred as a result of such inspections/sampling and/or Customs actions and/or Government regulations.</p> <p>152. The Line is authorized to unstuff the containers and to put the cargo for sale by auction after expiration of the delay prescribed by the provisions of the national legislation of the port of discharge, in</p>	<p>order to recover freight and charges paid.</p> <p>194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.</p> <p>202. Demurrage and detention shall be calculated and paid as per general tariff available on the web site www.cma-cgm.com, or in any of CMA CGM agency. However if special free time conditions are granted, then rates applicable as per general tariff grid shall start from the day following the last free day.</p> <p>207. Local port charges at destination payable by Merchants as per line/port tariff</p> <p>216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.</p> <p>225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable</p>
---	---

RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of containers or other packages or units indicated above by the Merchant for carriage, subject to all the terms hereof (including the terms on page one) and tariff for the relevant trade, from the place of receipt or the port of loading, whichever applicable, to the port of discharge or place of delivery, whichever applicable. This Waybill is deemed to be a contract of carriage as defined in Article I (b) of the Hague Rules and Hague Visby Rules although this is not a document of title to the Goods.

DELIVERY will only be made on Payment of all Freight and Charges and to the named Consignee or any third party nominated by the Consignee by written instruction to the Carrier or his Agent, unless the Shipper instructs otherwise prior to delivery. The rights and liabilities arising according to the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law and status) become binding between the Carrier and Consignee as if this agreement has been made between them and the Shipper guarantees on reception of this Waybill that he has accepted it on his own behalf, on behalf of the Consignee and the Owner of the Goods, and warrants that he has authority to do so.

All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Waybill shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.

This Waybill is issued subject to the C.M.I Uniform Rules for Sea Waybills.
(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE	GUAYAQUIL	10 DEC 2021	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM Ecuador S.A. as agents for the carrier CMA CGM S. A.
SIGNED FOR THE SHIPPER			
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING			



**WAYBILL
NON NEGOTIABLE**

VOYAGE NUMBER
OWCAMN1MA
WAYBILL NUMBER
GQL0248212

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL WAYBILLS
		UAODS FREIGHT PAYABLE MARSEILLE	ZERO (0)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
CARTAGENA EXPRESS	POSORJA	ODESSA	
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO
			TARE
			MEASUREMENT

Sheet 2 of 3
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

3.4 Certificación de Circulación País de Destino

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS			
1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país) PINKA BANANAS FRUIT COMPANY S.A. PUERTO AZUL MZ D14 VILLA 24 ECUADOR		EUR. 1 N^oA 16820252202100000367P Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso	
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (opcional) RASTODER D.O.O. DVORAKOVA ULICA 3 1000 LJUBLJANA ESLOVENIA		2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre: ECUADOR Y UNION EUROPEA (indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)	
		4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos. ECUADOR	5. País, grupo de países o territorio de destino. ESLOVENIA
6. Información relativa al transporte (opcional) VESSEL: MSC JULIA - PE146A FROM GUAYAQUIL - ECUADOR TO KOPER - ESLOVENIA		7. Observaciones ISSUED RETROSPECTIVELY	
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos; designación de las mercancías 1 DERBY - 1000 / BOX-BANANO TIPO 22XU VARIEDAD CAVENDISH II		9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m ³ , etc.) 22572.00 KG	10. Factura (opcional) N/A
11. VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE O LA AUTORIDAD ADUANERA² Declaración certificada conforme Documento de exportación ³ Modelo No De Autoridad Competente o Autoridad Aduanera País o territorio de expedición Lugar y fecha GUAYAQUIL, 2021.12.15 (Firma) <i>[Firma]</i>		12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. Lugar PINKA BANANAS FRUIT COMPANY S.A. (Firma) <i>[Firma]</i> FIRMA AUTORIZADA	

Impreso por: Instituto Geográfico Militar - IGM / Av. Saraguro 16470 El Dorado, Quito - Ecuador

1. En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase "a granel", según sea el caso.
 2. Las Partes aceptarán los certificados EUR. 1 que no hagan referencia a "autoridad competente" en la casilla 11.
 3. Retírese el comercio si la normativa del país o territorio de exportación lo exige.

13. Factura Comercial

Este es uno de los documentos muy importantes al momento de la exportación, este lo emite el exportador, en el cual debe estar detallado muy minuciosamente que producto, la cantidad, método de pago, y constar a que termino comercial sea conveniente, y a su vez el tipo de moneda



PINKA BANANAS FRUIT COMPANY S.A.
0993277843001

INVOICE 001-002-00082
DATE NOVEMBER, 22 2021

SOLD TO RASTODER D.O.O
CONSIGNEE RASTODER D.O.O
ADDRESS DVORAKOVA ULICA 3 1000 LJUBLJANA-SLOVENIA
WEEK 46
PAYMENT TERMS 100% AGAINST DOCUMENTS BL

SHIPPING COMPANY MSC
VESSEL MSC JULIA R. PE146A
NEGOTIATION FOB
BILL OF LADING MEDUGY076846

DESCRIPTION OF PRODUCT	QUANTITY	PRICE	TOTAL
	Boxes	US \$	US \$
1 container of 40' with: BANANAS (1X40 DERBY) BOXES OF ECUADORIAN GREEN FRESH BANANA TYPE 22XU NET WEIGHT 19.50 KGS; GROSS 20.90 WEIGHT: 21.060,00 KN 22.572,00 KG BANANA TYPE CAVENDISH VALERY-FRSH GREEN BANANAS 2020 year of harvest	1.080	\$ 8,75	9.450,00
NINE THOUSAND FOUR HUNDRED FIFTY 00/100 DOLLARS		FOB VALUE US\$	\$ 9.450,00
NOTE : "All bank charges to be covered by the applicant. Payment to be done without any deduction and free of any present or future taxes, imposts, collection charges, whatsoever, including levies, duties or withholding taxes of any nature".			TOTAL VALUE \$ 9.450,00

PLEASE TRANSFER THE PAYMENT AS PER THE HEREUNDER INFORMATION

BENEFICIARY BANK PRODUBANCO
BENEFICIARY BANK ADDRESS Ave Simón Bolívar S/N y Vía Nayón Centro Corporativo Ekopark, Torre 1
BENEFICIARY BANK SWIFT PRODECEQ
BENEFICIARY NAME PINKA BANANAS FRUIT COMPANY S.A.
BENEFICIARY ACCOUNT NUMBER 12006745615
BENEFICIARY ADDRESS AV. PJ MENENDEZ EDIFICIO EMPORIUM PISO 11 OFICINA 1106

PINKA BANANAS FRUIT COMPANY S.A.
FIRMA AUTORIZADA



PINKA BANANAS FRUIT COMPANY S.A.
0993277843001

INVOICE 001-002-00084
DATE DECEMBER 13 2021

SOLD TO ATICA FRUIT LTD
CONSIGNEE ATICA FRUIT LTD
ADDRESS UKRAINE, 68001, ODESSA REGION,
CHORNOMORSK, MYRU AVENUE, BUILDING
5-R, OFFICE 23 TAX ID 432041026598
UKRAINE
TEL: +38 067 374-31-68
E-MAIL: ATICA-FRUIT@UKR.NET
WEEK 49
PAYMENT TERMS 100% AGAINST BL

SHIPPING COMPANY CMA
VESSEL CARTAGENA EXPRESS/OWCAMN1MA
NEGOTIATION FOB
BILL OF LADING GQL0248212

DESCRIPTION OF PRODUCT	QUANTITY	PRICE	TOTAL
	Boxes	US \$	US \$
1 container of 40' with: BANANAS (1X40 BRAND PINKA BANANAS) BOXES OF ECUADORIAN GREEN FRESH BANANA TYPE 22XU NET WEIGHT 19.5 KGS; GROSS 21.00	1.200	\$ 9,60	11.520,00
WEIGHT: 23.400,00 KN 25.200,00 KG			
BANANA TYPE CAVENDISH VALERY-FRSH GREEN BANANAS 2020 year of harvest			
ELEVEN THOUSAND FIVE HUNDRED TWENTY 00/100 DOLLARS		FOB VALUE US\$ \$	11.520,00
NOTE : "All bank charges to be covered by the applicant. Payment to be done without any deduction and free of any present or future taxes, imposts, collection charges, whatsoever, including levies, duties or withholding taxes of any nature".			
		TOTAL VALUE	\$ 11.520,00

PLEASE TRANSFER THE PAYMENT AS PER THE HEREUNDER INFORMATION

BENEFICIARY BANK PRODUBANCO
BENEFICIARY BANK ADDRESS Ave Simón Bolívar S/N y Vía Nayón Centro Corporativo Ekopark, Torre 1
BENEFICIARY BANK SWIFT P R O D E C E Q
BENEFICIARY NAME PINKA BANANAS FRUIT COMPANY S.A.
BENEFICIARY ACCOUNT NUMBER 12006745615
BENEFICIARY ADDRESS AV. PJ MENENDEZ EDIFICIO EMPORIUM PISO 11 OFICINA 1106

PINKA BANANAS FRUIT COMPANY S.A.
[Signature]
FIRMA AUTORIZADA

14. 3.6 Costos Logísticos

PUERTO DE SALIDA: GUAYAQUIL			
Termino (INCOTERM):		Termino: FOB	
TIPO DE CARGA (Suelta/Contenerizada)		(1x 40' H.C.)	
DESCRIPCION SERVICIOS	NAVIERA		
	SGL LOGISTICO		
<i>DESCRIPCION FLETE</i>	TIPO DE CARGA	X Contenedor / Embarque	TOTAL APROX
TARIFA FLETE MARITIMO		Por Contenedor	\$ 3.900,00
THC DESTINO		Por Contenedor	\$ 120,00
ISP		Por Embarque	\$ 0,00
SELLO		Por sello	\$ 0,00
TOTAL APROX FLETE			\$ 4.020,00
<i>GASTOS EN ORIGEN ECUADOR</i>	VALOR	IVA	TOTAL APROX
B/L FEE (por B/L)	\$ 65,00	\$ 7,80	\$ 150,00
DEPOT GATE (ECHO EXPORTACIÓN) Cntr	\$ 220,00	\$ 26,40	\$ 246,40
SERVICIO DE PROCESAMIENTO (Cntr)	\$ 50,00	\$ 6,00	\$ 56,00
COORDINACIÓN LOGÍSTICA	\$ 80,00	\$ 9,60	\$ 89,60
TOTAL APROX GTOS.EN ORIGEN ECUADOR			\$ 542,00
CONSIDERACIONES IMPORTANTES			
FREQUENCY	SEMANAL (NAPORTEC)		
PUERTO DE LLEGADA	GUAYAQUIL		
TRANSIT	35 DIAS APROX		
DIAS LIBRES DE DEMORAJE	2		
DIAS LIBRES	30		
VALIDEZ DE LA OFERTA	30-abr-22		
TOTAL APROX FLETE Y GASTOS EN DESTINO			\$ 4.562,00
TOTAL FLETE X KILO			\$ 1,02

COSTOS LOGÍSTICOS DE EXPORTACIÓN POR CONTENEDOR TÉRMINO FOB				
TIPO DE COSTO	RUBRO	VALOR SIN IVA	IVA	VALOR CON IVA
COSTOS BÁSICOS	RECEPCIÓN PORTEO/CONTENEDOR	\$95,00	\$11,40	\$106,40
	TRANSPORTE INTERNO U. VACÍO / LLENO (LCL)	\$380,00	\$0,00	\$380,00
	COURIER	\$80,00	\$9,60	\$89,60
TOTAL BÁSICO				\$576,00
COSTOS VARIABLES	MANEJO BL (CORRECCION MULTA, TRANSMISION B/L)	\$114,00	\$13,68	\$127,68
	INSPECCIÓN POLICIA ANTINARCÓTICOS	\$170,00	\$20,40	\$190,40
	ALMACENAJES (10 días)	\$30,70	\$3,68	\$34,38
TOTAL COSTOS VARIABLES				\$352,46
SUMA OTROS COSTOS POR CONTENEDOR (FOB)				\$928,46
COSTOS LOGISTICOS DE EXPORTACION POR CONTENEDOR (POR KG)				\$0,21

SERVICIO DE DESPACHO DE ADUANA EXPORTACION MARITIMA				
RUBRO	TARIFA SIN IVA	IVA	TOTAL TARIFA CON IVA	COMENTARIOS
ENVIO ELECTRONICO DAE EXPORTACION MARITIMA	\$90,00	\$10,80	\$100,80	POR CADA TRAMITE
TOTAL DESPACHO DAE.....			\$100,80	
OTROS TRAMITES DE EXPORTACION (VARIABLES EN CASO DE APLICAR)				
ANULACION DE DAE	\$45,00	\$5,40	\$50,40	POR CADA DAE
ELABORACION DE CERTIFICADO DE ORIGEN	\$30,00	\$3,60	\$33,60	POR CADA CERTIFICADO
ELABORACION DE AISV	\$30,00	\$3,60	\$33,60	POR CADA AISV
COORDINACION DE TRANSPORTE LOCAL	\$25,00	\$3,00	\$28,00	POR TRAMITE
GESTION DE COORDINACION POR INSPECCION ANTINARCOTICOS HASTA EL ALMACEN TEMPORAL	\$60,00	\$7,20	\$67,20	POR TRAMITE
REGULARIZACION DE DAE	\$50,00	\$6,00	\$56,00	POR CADA DAE REGULARIZADA
DJO (DECLARACION JURAMENTADA DE ORIGEN)	\$60,00	\$7,20	\$67,20	POR CADA DECLARACION JURAMENTADA
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$390,00	\$46,80	\$436,80	(PUEDEN GENERARSE O NO EN LA EXPORTACION)

COSTO AGENTE DE ADUANA X KILO	\$0,10
--------------------------------------	---------------

COSTOS DE FLETE POR KILO	\$1,02
COSTOS LOGISTICOS POR KILO	\$0,21
COSTOS DE DESPACHO DE ADUANA POR KILO	\$0,10
COSTOS LOGISTICOS TOTALES POR KILO	\$1,32

COSTO DEL PRODUCTO POR KILO	\$0,32
COSTOS LOGÍSTICOS TOTALES X KILO	\$1,32
UTILIDAD % 65 X KILO	\$0,21
PRECIO DE VENTA X KILO	\$1,85

15. Conclusiones

- Europa es uno de los continentes que más importa producto orgánico, como país objetivo Bélgica se posiciona en uno de los primeros de la lista, por lo tanto Pinka Banana se interesó mucho en este país, ya que se puede tener de ella una gran demanda de producto, no obstante vale mencionar que existen ciertas problemáticas que se desarrollaron en el proyecto de estudio.
- Ecuador siendo uno de los países que más exporta bananos a nivel mundial ya que tiene muchos beneficios, por sus suelos ricos en nutrientes, el clima, entre otros factores, beneficia mucho más el país que se exista esta negociación resaltando que Ecuador tiene un acuerdo vigente con la Unión Europea, que facilita el acceso a las mismas de los posibles clientes potenciales, siempre y cuando se respeten y se cumplan las restricciones puestas por el país importador
- El banano orgánico es una fruta que no tiene químicos lo que significa que la cosecha y el cuidado de este es importante y exigente para que mantenga su conservación, este producto es transportado vía marítima, y que su transporte sea en la duración adecuada para que el producto llegue en las mejores condiciones

16. Bibliografía

<https://www.proecuador.gob.ec/fresh-trends-2020-compra-y-consumo-de-banano/>

<https://www.proecuador.gob.ec/category/sector/banano-y-platano/page/2/>

<https://www.agrocalidad.gob.ec/informacion-para-la-exportacion-de-banano/>

<http://www.camae.org/banano-ecuadoriano/exportacion-bananera-cerro-el-primer-semester-del-ano-con-caida-del-457/>

https://www.google.com/search?q=mejora+de+logistica+fletes+para+la+exportacion+de+banano&rlz=1C1CHZL_esEC771EC771&oq=mejora+de+logistica+fletes+para+la+exportacion+de+banano&aqs=chrome..69i57.19396j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8

<https://elproductor.com/2021/06/problemas-logisticos-impiden-recuperacion-de-exportaciones-de-banano/>

<https://repositorio.uleam.edu.ec/bitstream/123456789/1986/1/ULEAM-COM-0047.pdf>

https://issuu.com/euroecotraderperu/docs/estudio_de_mercado_-_banano_organico

<https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1150/1663>

<https://www.iniap.gob.ec/pruebav3/wp-content/uploads/2018/05/Proyecto%20Banano%20Org%C3%A1nico.pdf>

<https://www.agrocalidad.gob.ec/oportunidades-y-desafios-del-mercado-internacional-para-el-banano-organico/#:~:text=Entre%20enero%20y%20octubre%20del,mercados%20que%20demandan%20este%20producto.>

<https://banano.ebizar.com/banano-organico-ecuador-donde-estamos/>

<https://www.iniap.gob.ec/pruebav3/wp-content/uploads/2018/05/Proyecto%20Banano%20Org%C3%A1nico.pdf>

<https://www.portalfruticola.com/noticias/2019/03/27/ecuador-busca-ser-el-principal-exportador-de-banano-organico/>

<https://www.fao.org/3/ax736s/ax736s.pdf>

https://www.google.com/search?q=Global+Gap+y+Fair+Trade&rlz=1C1PNBB_enUS916US916&oq=Global+Gap+y+Fair+Trade&aqs=chrome..69i57.907j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8

<https://www.iniap.gob.ec/pruebav3/wp-content/uploads/2018/05/Proyecto%20Banano%20Org%C3%A1nico.pdf>

17. Anexos

		Nombre:	Ruth Párraga		
		Tema de Investigación:	Plan de Exportación de Banano Orgánico para Bélgica		
		Tema de Bitácora:	Observación de proceso exportación		
Fecha	Descripción Observación	Datos Recabados	Observaciones	Conclusión	
10/06/2022	Emily, realizó cotizaciones para empaque de los bananos a diferentes proveedores	Recibió algunas proforma, por consiguiente analizó cual era la mejor opción, ajustandose al presupuesto	Se espera la aprobación del jefe inmediato, para proceder con la solicitud del mismo, y se ajusten con una buena calidad al igual del producto	Espera de entrega de pedido para cuando el producto este listo para ser despachado	
11/06/2022	Emily, verificó que todo este en orden con el último pedido exportado, y dió seguimiento a la logística	Llamó a proveedores contractados para asegurar que la transportación se efectuó correctamente	Tener todos los contactos listos, por si llega a encontrarse un problema, resolver el problema de forma inmediata	Siempre darle seguimiento a todo proceso que se realice, no confiarse para que existan errores	

Esta imagen forma parte del proceso de entrevista a trabajadores dentro de las haciendas de Pinka Banana, en esta ocasión fue entrevistada la asistente directa del dueño de la hacienda, esto nos sirvió para saber cuáles son las actividades que desarrolla su cargo dentro de la empresa, conocimos un poco su día a día, y su desempeño en relación de comunicación con los proveedores, y también en la logística en la comercialización internacional de los productos

PRESENTACIÓN DE NEGOCIACION CON LA EMPRESA FRUITBAN



www.pinkabananas.com.ec

Guayaquil, 20 julio de 2022

Estimado
Sr. Antonio Ángel
Frutiban S.L.

Reciba un cordial saludo.

Somos **PINKA BANANAS FRUIT COMPANY**, una empresa ecuatoriana con 22 años de experiencia como productores en la zona de Los Ríos. Exportadores de nuestras marcas **Pinka Bananas - Mamma Roots**, y de nuestros clientes; Entregando siempre calidad, garantía y compromiso en cada uno de nuestros productos.

Nuestras frutas son de calidad, frescas y cuenta con certificaciones.

Le detallo nuestras condiciones de trabajo.

PRODUCTOS:	BANANAS - BABY BANANAS - PLATANO
TIPOS DE CAJAS:	22XU - 208 - BABY
MARCA:	PINKA BANANAS
TIPO DE CARGA:	PALETIZADO - GRANEL
TIPO DE NEGOCIACIÓN:	FOB o CFR (CIF)
	SPOT o CONTRATO
TERMINOS DE PAGO:	LAS TRES PRIMERAS SEMANAS TRABAJAMOS, 50% CONTRA BOOKING Y 50% CONTRA DRAFT DEL BL. POSTERIOR A ESTE LAPSO, ACEPTAMOS NEGOCIACIÓN DE TERMINOS DE PAGO.

Agradecemos su atención a la presente;
Cualquier inquietud estamos a las órdenes.



Gabriel Triviño V.
CEO

Santa Ana Part. Emporium Building
11th floor, Office #1106.
Phone: +593 990040602 +593 43901126
Guayaquil - Ecuador
WWW.PINKABANANAS.COM.EC



Pinka Banana Fruit Company Emporium building 11th floor office #1106
Guayaquil - Ecuador • Phone: +(593) 4 390 1126 / 990040602