



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**“PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE  
BANANO DE LA EMPRESA EXAGRISURSA HACIA EL MERCADO DE  
ESPAÑA EN EL 2022”**

**ALVAREZ ORDOÑEZ NAYELI NICOLE  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**CEDILLO RODAS ACXEL PATRICIO  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2022**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**“PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE  
BANANO DE LA EMPRESA EXAGRISURSA HACIA EL  
MERCADO DE ESPAÑA EN EL 2022”**

**ALVAREZ ORDOÑEZ NAYELI NICOLE  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**CEDILLO RODAS ACXEL PATRICIO  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2022**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ANÁLISIS DE CASOS**

**“PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN  
DE BANANO DE LA EMPRESA EXAGRISURSA HACIA EL  
MERCADO DE ESPAÑA EN EL 2022”**

**ALVAREZ ORDOÑEZ NAYELI NICOLE  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**CEDILLO RODAS ACXEL PATRICIO  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES**

**MACHALA  
2022**

# PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BANANO DE LA EMPRESA EXAGRISURSA HACIA EL MERCADO DE ESPAÑA EN EL 2022

por Álvarez Ordoñez Nayeli Nicole  
Cedillo Rodas Acxel Patricio

---

**Fecha de entrega:** 07-mar-2023 09:34p.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 2031700000

**Nombre del archivo:** TRABAJO\_TITULACI\_N\_ACXEL\_CEDILLO.docx (2.9M)

**Total de palabras:** 8823

**Total de caracteres:** 47863

# Trabajo de titulación Álvarez Nayeli\_Cedillo Acxel

## INFORME DE ORIGINALIDAD

9%

INDICE DE SIMILITUD

6%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

4%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<b>Submitted to Universidad Técnica de Machala</b> Trabajo del estudiante	3%
2	<b>elguabo.gob.ec</b> Fuente de Internet	1%
3	<b>b2bmarketplace.procolombia.co</b> Fuente de Internet	1%
4	<b>repositorio.ucsg.edu.ec</b> Fuente de Internet	1%
5	<b>repositorio.ug.edu.ec</b> Fuente de Internet	< 1%
6	<b>test.ceap.espol.edu.ec</b> Fuente de Internet	< 1%
7	<b>cia.uagraria.edu.ec</b> Fuente de Internet	< 1%
8	<b>dspace.pucesi.edu.ec</b> Fuente de Internet	< 1%
9	<b>repository.uniminuto.edu</b> Fuente de Internet	< 1%

10	<a href="http://bdigital.zamorano.edu">bdigital.zamorano.edu</a>	< 1 %
<hr/>		
11	<a href="http://documents.mx">documents.mx</a>	< 1 %
<hr/>		
12	<a href="http://eur-lex.europa.eu">eur-lex.europa.eu</a>	< 1 %
<hr/>		
13	<a href="http://minjiceeurope.com">minjiceeurope.com</a>	< 1 %
<hr/>		
14	<a href="http://old.business-humanrights.org">old.business-humanrights.org</a>	< 1 %
<hr/>		
15	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Ecuador – PUCE	< 1 %
<hr/>		
16	<a href="http://tbtims.wto.org">tbtims.wto.org</a>	< 1 %
<hr/>		
17	<a href="http://thefidoscloset.com">thefidoscloset.com</a>	< 1 %
<hr/>		
18	<a href="http://www.researchgate.net">www.researchgate.net</a>	< 1 %
<hr/>		
19	<a href="http://carmeloruiz.blogspot.com">carmeloruiz.blogspot.com</a>	< 1 %
<hr/>		
20	<a href="http://ignaciomartineza.com">ignaciomartineza.com</a>	< 1 %
<hr/>		
21	<a href="mailto:mail.ues.edu.sv">mail.ues.edu.sv</a>	

Fuente de Internet

< 1 %

22

[repositorio.pucp.edu.pe](https://repositorio.pucp.edu.pe)

Fuente de Internet

< 1 %

23

[www.clubensayos.com](http://www.clubensayos.com)

Fuente de Internet

< 1 %

24

[www.coursehero.com](http://www.coursehero.com)

Fuente de Internet

< 1 %

25

[www.criptonoticias.com](http://www.criptonoticias.com)

Fuente de Internet

< 1 %

26

[www.elcomercio.com](http://www.elcomercio.com)

Fuente de Internet

< 1 %

27

[www.estadonacion.or.cr](http://www.estadonacion.or.cr)

Fuente de Internet

< 1 %

28

[ecotec.edu.ec](http://ecotec.edu.ec)

Fuente de Internet

< 1 %

29

[notioro.blogspot.com](http://notioro.blogspot.com)

Fuente de Internet

< 1 %

30

[pesquisa.bvsalud.org](http://pesquisa.bvsalud.org)

Fuente de Internet

< 1 %

31

[repositorio.uigv.edu.pe](https://repositorio.uigv.edu.pe)

Fuente de Internet

< 1 %

32

[www.diariodelexportador.com](http://www.diariodelexportador.com)

Fuente de Internet

< 1 %

33 [www.ibce.org.bo](http://www.ibce.org.bo) < 1 %  
Fuente de Internet

---

34 [www.instituto.larural.es](http://www.instituto.larural.es) < 1 %  
Fuente de Internet

---

35 [www.primicias.ec](http://www.primicias.ec) < 1 %  
Fuente de Internet

---

36 [www.slideshare.net](http://www.slideshare.net) < 1 %  
Fuente de Internet

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 8 words

Excluir bibliografía

Activo

## CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

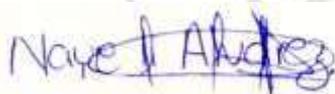
Los que suscriben, ALVAREZ ORDOÑEZ NAYELI NICOLE y CEDILLO RODAS ACXEL PATRICIO, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado “PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BANANO DE LA EMPRESA EXAGRISURSA HACIA EL MERCADO DE ESPAÑA EN EL 2022”, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Los autores declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

Los autores como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



---

ALVAREZ ORDOÑEZ NAYELI NICOLE

0750762205



---

CEDILLO RODAS ACXEL PATRICIO

0705727923

## **DEDICATORIA**

Este Proyecto de Titulación está dedicado primeramente a Dios por ser el pilar fundamental de nuestras vidas, por brindarnos la sabiduría para poder alcanzar este logro, y bendecirnos en cada paso de nuestro trayecto universitario.

A nuestros padres y hermanos por ser nuestra fuente de inspiración y por todo el apoyo que nos han brindado desde el primer día, tanto emocional como económico, porque siempre han estado con nosotros en los momentos más difíciles de nuestras vidas, siendo ellos nuestra motivación para salir siempre adelante.

A nuestros queridos familiares porque siempre han estado presente con un consejo o con palabras de aliento para seguir adelante y poder culminar con éxito nuestra carrera universitaria.

Por último, una dedicatoria especial y con mucho amor para nuestros familiares que por motivos ajenos a nosotros no se encuentran ya en este mundo y siempre estuvieron apoyándonos, todo el cariño y esfuerzo es para ellos.

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Técnica de Machala por permitirnos vivir esta experiencia académica y por todas las herramientas y conocimientos brindados.

A la empresa EXAGRISURSA por facilitarnos información requerida para la investigación de este proyecto de titulación y siempre estar predispuestos a colaborar con nosotros.

A los docentes que nos brindaron su ayuda desde el primer día de nuestra carrera universitaria guiándonos y formándonos para llegar a ser unos buenos profesionales, gracias por todos los momentos de alegrías que compartieron junto a nosotros.

A nuestro tutor, cotutor que nos compartieron sus conocimientos, consejos y nos dedicaron su tiempo para poder culminar con éxito nuestro trabajo de titulación.

## RESUMEN

Ecuador es reconocido internacionalmente por la exportación de sus frutas, ya que sus sabores y texturas son de alta calidad, siendo así el caso del banano que es reconocido como el primer exportador del mundo. En este sentido, por la alta demanda del banano ecuatoriano en el mercado internacional empresas como EXAGRISURSA S.A, exportadora de banano, tienen la visión de expandirse a otros mercados, principalmente a los mercados de la Unión Europea que representan el 26% de las exportaciones totales.

A tal efecto, la presente investigación estableció como objetivo general: lograr la comercialización de banano hacia España desde la empresa EXAGRISURSA S.A, en el 2022 mediante la aplicación de un plan de exportación y como objetivos específicos: realizar diagnóstico de la planeación estratégica de la empresa EXAGRISURSA S. a través de las herramientas de FODA y PESTEL; realizar un estudio de mercado del país de España, a través de análisis documental y estadístico; elaborar un estudio técnico de la empresa EXAGRISURSA S.A, para establecer la capacidad exportadora.

El tipo de investigación según su finalidad es aplicada porque a través de los conocimientos obtenidos de la investigación básica y de la carrera de comercio exterior se propuso un plan de exportación para la empresa EXAGRISURSA. Se usaron los métodos histórico-lógico, para la elaboración de los antecedentes históricos, en la descripción de los antecedentes conceptuales, contextuales y la demostración teórica del plan de exportación se usaron los métodos: inductivo – deductivo y analítico– sintético.

Para la identificación de las causas del problema científico y la realización del estudio del mercado de España, los resultados y conclusiones se usó el método hipotético-deductivo, mientras para hacer los respectivos diagnósticos, revisión de la literatura y la fundamentación teórica se utilizó el método de abstracción – concreción. Los métodos empíricos que se usaron fue la entrevista y el estudio de documentos.

Los resultados demuestran que los costos totales para la exportación del banano de la empresa EXAGRISURSA hacia España comprende un valor de de \$9,976,12 y que realizar un plan de exportación ayuda a identificar los peligros y oportunidades del mercado internacional y para la empresa.

**Palabras claves:** plan de exportación, España, banano

## ABSTRACT

Ecuador is internationally recognized for the export of its fruits, since its flavors and textures are of high quality, this being the case of bananas, which is recognized as the first exporter in the world. In this sense, due to the high demand for Ecuadorian bananas in the international market, companies such as EXAGRISURSA S.A, a banana exporter, have the vision of expanding to other markets, mainly the European Union markets, which represent 26% of total exports.

For this purpose, the present investigation established as a general objective: achieve the commercialization of bananas to Spain from the company EXAGRISURSA S.A, in 2022 through the application of an export plan and as specific objectives: to carry out a diagnosis of the strategic planning of the company EXAGRISURSA S. through the SWOT and PESTEL tools; carry out a market study of the country of Spain, through documentary and statistical analysis; prepare a technical study of the company EXAGRISURSA S.A, to establish the export capacity.

The type of research according to its purpose is applied because through the knowledge obtained from basic research and the foreign trade career, an export plan was proposed for the EXAGRISURSA company. The historical-logical methods were used, for the elaboration of the historical background, in the description of the conceptual, contextual background and the theoretical demonstration of the export plan, the methods were used: inductive - deductive and analytical - synthetic.

For the identification of the causes of the scientific problem and the realization of the study of the Spanish market, the results and conclusions, the hypothetical-deductive method was used, while to make the respective diagnoses, review of the literature and the theoretical foundation, the method was used. of abstraction – concretion. The empirical methods that were used were the interview and the study of documents.

The results show that the total costs for the export of bananas from the EXAGRISURSA company to Spain comprise a value of \$9,976.12 and that making an export plan helps to identify the dangers and opportunities of the international market and for the company.

**Keywords:** export plan, Spain, banana

## INDICE GENERAL

ANTIPLAGIO .....	¡Error! Marcador no definido.
CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
DEDICATORIA .....	5
AGRADECIMIENTO .....	6
RESUMEN .....	7
ABSTRACT.....	8
INDICE GENERAL .....	9
INDICE DE FIGURAS .....	12
INDICE DE TABLAS .....	13
INDICE DE ANEXOS .....	13
INTRODUCCIÓN.....	14
1.1. Antecedentes históricos.....	16
1.2. Antecedentes conceptuales y referenciales .....	19
1.2.1. Producción y exportación de banano en el Ecuador.....	19
1.2.2. Mercado Español .....	23
1.2.3. Plan de exportación.....	25
1.3. Antecedentes contextuales.....	25
CAPITULO II. METODOLOGÍA .....	27
2.1. Tipo de estudio.....	27
2.2. Paradigma.....	27
2.3. Población y muestra .....	27
2.4. Métodos Teóricos.....	27
2.5. Métodos empíricos .....	28
3.1. Fundamentación teórica práctica de la investigación aplicada .....	29
3.2. Análisis de la entrevista .....	30

3.3 Plan de exportación .....	33
3.3.1. Diagnóstico de exportación .....	33
3.3.1.1. Situación presente de la organización.....	33
3.3.1.2. Logo de la empresa .....	33
3.3.1.3. Misión .....	33
3.3.1.4. Visión.....	33
3.3.1.5. Descripción del producto .....	34
3.3.1.6. Análisis FODA .....	36
3.3.1.7. Análisis de la oferta .....	37
3.3.2. Mercado Objetivo.....	38
3.3.2.1. Análisis PESTEL de España.....	38
3.3.2.2. Demanda de banano de Ecuador en España .....	40
3.3.2.3. Análisis de la competencia .....	42
3.3.2.4. Precios internacionales .....	44
3.3.2.5. Barreras de entrada .....	46
3.3.3. Gestión de exportación .....	48
3.3.3.1. Requisitos y documentos para exportar .....	48
3.3.3.2. Término de negociación.....	49
3.3.3.3. Forma de Pago .....	51
3.3.3.4. Precio EXW .....	53
3.3.3.5. Empaque y embalaje .....	53
3.3.3.6. Unitarización de la carga .....	54
3.3.3.7. Costos totales de exportación de banano hacia España .....	55
3.3.3.8. Proceso de exportación .....	56
CAPITULO IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	57
4.1. Corroboración de los resultados .....	57
4.2. Significación de los resultados obtenidos .....	58

CONCLUSIONES .....	60
RECOMENDACIONES.....	61
Referencias bibliográficas.....	62

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	Tiempo del boom bananero en Ecuador.....	16
<b>Figura 2.</b>	Exportaciones de Ecuador en el año 2022 .....	17
<b>Figura 3.</b>	Principales destinos de exportaciones de banano ecuatoriano periodo 2022. ....	19
<b>Figura 4</b>	Balanza comercial del banano año 2021 .....	20
<b>Figura 5</b>	Producción, enfundes por provincia por semana enero (1-5) 2023.....	21
<b>Figura 6</b>	Bandera de España .....	24
<b>Figura 7.</b>	Ubicación de EXAGRISURSA.....	26
<b>Figura 8.</b>	Organigrama de la empresa Exagrisursa S.A.....	26
<b>Figura 9.</b>	Logo de la empresa EXAGRISURSA .....	33
<b>Figura 10.</b>	Propiedades nutricionales del banano .....	34
<b>Figura 11</b>	Proceso de producción del banano .....	36
<b>Figura 12.</b>	Potencial de exportación de banano ecuatoriano a España .....	38
<b>Figura 13</b>	Exportaciones de banano ecuatoriano a España.....	41
<b>Figura 14</b>	Firma del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión E.....	44
<b>Figura 15</b>	Precio Internacional Banano - Precio de Importación US (\$/Ton) .....	45
<b>Figura 16</b>	Precio Pronosticados del Banano por Tonelada (\$) .....	45
<b>Figura 17</b>	Certificación USDA Organic .....	47
<b>Figura 18</b>	Certificación Global GAP .....	48
<b>Figura 19</b>	Certificación Rain Forest Alliance.....	48
<b>Figura 20.</b>	Documentos para exportar banano .....	49
<b>Figura 21</b>	Incoterms 2022.....	50
<b>Figura 22</b>	Incoter Free On Board, Franco a bordo.....	51
<b>Figura 23</b>	Formas de pago internacional .....	52
<b>Figura 24.</b>	Caja de cartón para exportación de banano.....	53
<b>Figura 25</b>	Figura de contenedor de 40 pies.....	54
<b>Figura 26.</b>	Unitarización de la carga.....	54
<b>Figura 27.</b>	Proceso de exportación de banano .....	56

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Tipo de caja de banano de exportación.....	20
<b>Tabla 2</b> Cuadro de normativas de reconocimiento de calidad a nivel mundial .....	22
<b>Tabla 3.</b> Indicadores generales de España .....	24
<b>Tabla 4.</b> Especificaciones técnicas del banano .....	34
<b>Tabla 5</b> Ficha técnica del banano.....	35
<b>Tabla 6.</b> Análisis FODA de EXAGRISURSA.....	36
<b>Tabla 7.</b> Evolución de exportaciones de banano hacia España.....	37
<b>Tabla 8.</b> Análisis PESTEL de España.....	38
<b>Tabla 9</b> Balanza comercial bilateral entre Ecuador y España .....	41
<b>Tabla 10.</b> Exportadoras de banano ecuatoriano hacia España .....	42
<b>Tabla 11.</b> Reglas de embalaje, etiquetado y normativas de España.....	46
<b>Tabla 12.</b> Costos totales de exportación .....	55

## INDICE DE ANEXOS

ANEXOS .....	66
Anexo 1. Guía de entrevista .....	66
Anexo 2. Entrevista.....	68

## INTRODUCCIÓN

Ecuador es reconocido internacionalmente por la exportación de sus frutas, como el mango, la pitahaya, el cacao, el banano entre otros, ya que sus sabores y texturas marcan la diferencia porque son de alta calidad, siendo así que en el caso del banano es reconocido como el primer exportador del mundo, abarcando con el 26, 8% del mercado internacional (Romero, 2021).

El banano genera miles de empleos al año y se estima que ha formado aproximadamente 275 mil empleos de manera directa y al cierre del año 2019 represento el 2.97% del PIB total y aproximadamente el 38.07 % del PIB Agropecuario (Salazar, 2020). Teniendo como principales destinos de exportación Unión Europea, Rusia, Medio Oriente, Estados Unidos, España, entre otros (ACORBANEC, 2022).

En este sentido, por la alta demanda del banano ecuatoriano en el mercado internacional empresas como EXAGRISURSA S.A, exportadora de banano, tienen la visión de expandirse a otros mercados, principalmente a los mercados de la Unión Europea que representan el 26% de las exportaciones totales, enfocando a países con altas oportunidades de aceptación del banano ecuatoriano, como es España que en el año 2022 importó a 301,283 toneladas y tiene un alza en valor de un 18% (PROEcuador, 2022).

EXAGRISURSA S.A, puede incursionar al mercado internacional español mediante la realización de un plan de exportación, que accede a determinar objetivos, acciones, cronogramas que canalicen la exportación y permitan medir resultados, siendo esta propuesta vital en el contexto de la exportación de banano, ya que este producto tiene alto nivel de competencia. Ante esto se pronuncia el problema científico: ¿Cómo lograr la comercialización de banano hacia España desde la empresa EXAGRISURSA S.A en el 2022 mediante la aplicación de un plan de exportación?

A tal efecto, la presente investigación tiene como objetivo general: lograr la comercialización de banano hacia España desde la empresa EXAGRISURSA S.A, en el 2022 mediante la aplicación de un plan de exportación y como objetivos específicos: realizar diagnóstico de la planeación estratégica de la empresa EXAGRISURSA S. a través de las herramientas de FODA y PESTEL; realizar un estudio de mercado del país de España, a través de análisis documental y estadístico; elaborar un estudio técnico de la empresa EXAGRISURSA S.A, para establecer la capacidad exportadora.

La delimitación del objetivo de investigación se ha establecido a partir del objeto de estudio que es el proceso de la comercialización internacional del banano, de las causas del problema científico y del campo de acción, que es el plan de exportación. Se han implementado métodos teóricos como el analítico sintético, inductivo-deductivo y el método sistemático, también métodos empíricos como encuestas y herramientas estadísticas descriptivas.

Los resultados alcanzados se expresan mediante la realización del plan de exportación para la empresa EXAGRISURSA S. A y la presentación del mismo ante la empresa. Este estudio promueve bases de acción para las organizaciones que deseen expandirse mediante la exportación de sus productos, también aporta información al sector productor del banano e identificar los peligros y oportunidades del mercado internacional y para la empresa. También se identificó que los costos totales para la exportación del banano hacia España comprenden un valor de de \$9,976,12.

Se concluye, que a partir de esta propuesta se busca consolidar rutas o planes de acción para que la empresa “EXAGRISURSA S. A” oriente sus acciones hacia la actividad exportadora, con el fin primordial de lograr que su producto llegue al mercado español en las mejores condiciones y por último se recomienda que la empresa realice de forma periódica el FODA, considere proyección de costos y gastos e incluya los requisitos exigentes del mercado objetivo.

Finalmente, el trabajo de investigación se estructura por cuatro capítulos, el capítulo I que es de diagnóstico y conceptualización del objeto de estudio, comprende los antecedentes históricos, conceptuales y contextuales, el capítulo II que es de metodología, contiene el tipo de estudio, los métodos y materiales que se usan para desarrollar la investigación, el capítulo III que es descripción y análisis de resultados, se presenta el plan de exportación y el capítulo IV de discusión de resultados, se exponen los principales resultados obtenidos y conclusiones.

## **CAPITULO I. DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO**

### **1.1. Antecedentes históricos**

A partir del siglo XX, Ecuador establece un modelo de exportación de materias primas, recuperándose económicamente con el auge del banano en los países europeos, ya que por sus climas no pueden acceder a la producción de ciertas frutas que se generan en climas tropicales, obteniendo Latinoamérica más ventaja competitiva en la exportación de productos primarios (León et al., 2020).

Mediante la producción y exportación bananera se realizaron cambios en la economía ecuatoriana, como la ampliación de la frontera bananera, aumentaron los salarios y las pequeñas y medianas empresas dedicadas al banano, hubo más obras en infraestructura portuaria y vial, ofertaron créditos a los agricultores, por lo que empiezan a crecer las ciudades pequeñas como Santa Domingo, Quevedo y Machala (Acaro et al., 2021).

#### **Figura 1**

Tiempo del boom bananero en Ecuador



Nota: Tomado de (augebananero,2023)

Gracias a la producción y exportación de plátanos en la década de 1940, Ecuador se vinculó al mercado mundial. Esto fue posible gracias al aumento de la demanda de Europa Occidental y Estados Unidos, que permitieron la entrada en sus mercados de nuevos productos, sobre todo frutas exóticas. Sin embargo, el aumento de la producción bananera ecuatoriana se vio influido por plagas, enfermedades transitorias y huracanes que causaron estragos en Centroamérica y México.

El plátano sirvió de acicate para la integración económica y sigue haciéndolo ahora, aunque en menor medida. Aunque el boom bananero fue bastante más breve que el del cacao, tuvo una influencia modernizadora en la sociedad ecuatoriana. El gobierno intervino directamente a través del Banco Nacional de Fomento concediendo créditos a la producción a grandes y medianas empresas.

Además, el banco mejoró las infraestructuras portuarias y viarias, permitiendo el comercio mundial. Dado que Ecuador se incorporó a un orden mundial en el que aceptaba claramente el papel de proveedor, así como porque se desarrollaron las relaciones salariales, aumentó el mercado local y se diversificó la economía, los efectos del boom bananero fueron sustanciales para la economía del país. Entre las industrias que crecieron estaban la industria, la construcción, la pesca industrial, la producción agrícola, el comercio, las finanzas, el transporte y las comunicaciones.

En este contexto, este auge bananero representó una revolución económica en el Ecuador, influyendo hasta en el ámbito social, ya que mejoró las condiciones económicas de las personas que habitaban en las ciudades que se realizaba esta actividad, por lo que se empezaron a establecer convenios y obras para fortalecer la producción y exportación del banano, convirtiendo así a Machala como la capital bananera del mundo (Prado y Garzón, 2022).

En este sentido, la actividad bananera se constituyó como un sector principal y estratégico del país ya que en el año 2014 en el primer semestre se obtuvieron ingresos de \$1,664 mill. de dólares, por otro lado, en el año 2016 se obtuvieron \$1,858 mill. de dólares, obteniendo un crecimiento del 11,6 %, cubriendo el 95% de la demanda interna del consumo de la población, creando trabajo al 25% de la población activa y siendo el segundo rubro económico después del petróleo que generar divisas (Camino et al., 2019).

**Figura 2.**

## Exportaciones de Ecuador en el año 2022

EXPORTACIONES		Ene-Dic 2020	Ene-Dic 2021	% Variación Ene-Dic 2020-2021	Var. Abs. Ene-Dic 2020-2021	Ene-Jul 2021	Ene-Jul 2022	% Variación Ene-Jul 2021-2022	Var. Abs. Ene-Jul 2021-2022
		TM	TM		TM	TM	TM		TM
<b>PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN NO PETROLERA TRADICIONALES</b>		<b>8.393.831</b>	<b>8.379.276</b>	<b>-0,2%</b>	<b>-14.555</b>	<b>4.881.736</b>	<b>4.740.831</b>	<b>-2,9%</b>	<b>-140.905</b>
	Camarones	688.489	847.982	23,2%	159.492	461.707	618.479	34,0%	156.772
	Banano	7.036.477	6.809.882	-3,2%	-226.595	4.043.575	3.721.471	-8,0%	-322.104
	Cacao	323.240	329.355	1,9%	6.115	145.104	157.995	8,9%	12.891
	Pescado	67.993	125.269	84,2%	57.276	71.991	53.489	-25,7%	-18.502
	Otros	277.633	266.789	-3,9%	-10.843	159.359	189.396	18,8%	30.037
<b>PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN NO PETROLERA NO TRADICIONALES</b>		<b>3.437.614</b>	<b>4.339.762</b>	<b>26,2%</b>	<b>902.148</b>	<b>2.372.359</b>	<b>2.357.378</b>	<b>-0,6%</b>	<b>-14.981</b>
	Enlatados De Pescado	310.720	318.100	2,4%	7.380	188.079	185.029	-1,6%	-3.050
	Concentrado De Plomo Y Cobre	201.322	430.831	114,0%	229.509	221.751	329.589	48,6%	107.838
	Flores Naturales	152.907	167.795	9,7%	14.888	98.289	95.879	-2,5%	-2.410
	Oro	8	12	44,8%	4	6	9	51,4%	3
	Otros Productos Mineros	184.744	262.517	42,1%	77.773	175.314	141.531	-19,3%	-33.783
	Otros	2.587.913	3.160.507	22,1%	572.594	1.688.919	1.605.341	-4,9%	-83.578
<b>PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN PETROLERA</b>		<b>20.839.064</b>	<b>19.732.427</b>	<b>-5,3%</b>	<b>-1.106.637</b>	<b>12.169.714</b>	<b>11.172.727</b>	<b>-8,2%</b>	<b>-996.987</b>
	Petróleo Crudo	18.394.659	16.426.095	-10,7%	-1.968.564	10.349.840	9.221.657	-10,9%	-1.128.183
	Derivados De Petróleo	2.444.405	3.306.332	35,3%	861.927	1.819.874	1.951.069	7,2%	131.196

Nota: Tomado de: (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022)

No obstante, Ecuador como país en vías de desarrollo basa su economía en las exportaciones de materia prima, dependiendo principalmente de la cesta de exportaciones y condiciones del mercado internacional, por tal razón es importante diversificar los mercados o productos (Almanza et al., 2020).

## 1.2. Antecedentes conceptuales y referenciales

### 1.2.1. Producción y exportación de banano en el Ecuador

De acuerdo a Acaro et al. (2021), donde existe alta producción de banano ecuatoriano son en las provincias de El Oro con el 41%, los Ríos con el 16% y Guayas con el 34%, por lo que se identifica que en la provincia de El Oro está la mayoría de los pequeños productores de banano y en los Ríos y en el Guayas, se sitúan los grandes exportadores.

Ecuador ha sembrado aproximadamente 170.000 hectáreas de banano y se registran alrededor de 4.475 productores, correspondiendo el 78% a pequeñas empresas y el 17% a medianas empresas y el 5% a grandes empresas (Ministerio de Comercio Exterior, 2017), ofertando variedades de banano como orito, Cavendish y banano rojo (Jaramillo y Arguello, 2020). La producción de banano es la actividad económica que principalmente ayuda a fomentar empleo y reducir la pobreza rural.

La exportación de banano representa el 2% del Producto Interno Bruto (PIB) general y alrededor del 35% del PIB agrícola (Ministerio de Comercio Exterior, 2017). En el periodo de enero a agosto del 2022, se exportaron 231'375.663 millones de cajas, siendo un 9,01% menos a lo que se exportó al año anterior (Cruz, 2022). De acuerdo la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano de Ecuador (ARCOBANEC), (2022) de las 205,80 millones de cajas que fueron exportadas de enero a junio del año 2022, los primeros países de exportación fueron Rusia, Unión Europea y Medio Oriente.

#### Figura 3.

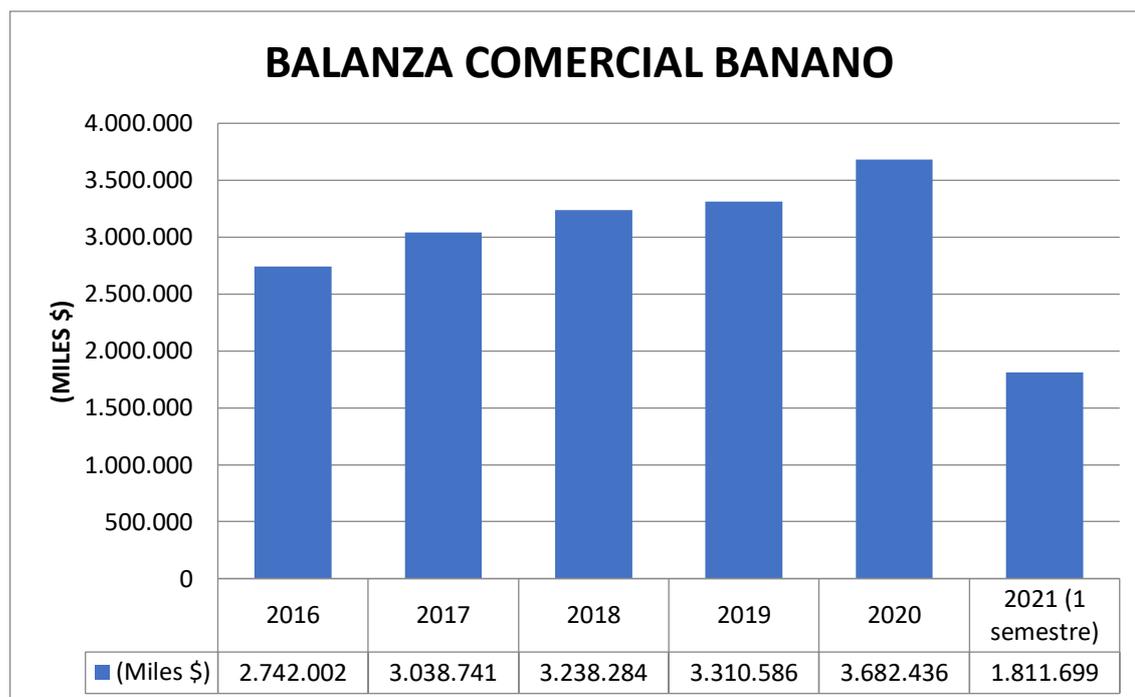
Principales destinos de exportaciones de banano ecuatoriano periodo 2022

DESTINOS	2021	%	2022	%	Variacion	% Variacion
UNION EUROPEA (27)	63.124.351	28,23%	53.823.921	26,15%	-9.300.430	-14,73%
RUSIA	43.165.837	19,30%	43.940.272	21,35%	774.435	1,79%
MEDIO ORIENTE	29.788.548	13,32%	35.559.344	17,28%	5.770.796	19,37%
ESTADOS UNIDOS	24.430.794	10,93%	20.074.942	9,75%	-4.355.852	-17,83%
CONO SUR	14.084.837	6,30%	14.369.705	6,98%	284.868	2,02%
ASIA ORIENTAL	12.220.152	5,46%	11.787.473	5,73%	-432.679	-3,54%
AFRICA	15.167.906	6,78%	9.184.844	4,46%	-5.983.062	-39,45%
EUROPA DEL ESTE	11.347.511	5,07%	6.018.329	2,92%	-5.329.182	-46,96%

Nota: Tomado de: (ACORBANEC, 2022)

**Figura 4**

Balanza comercial del banano año 2021



Nota: Adoptado de (CORPORACION NACIONAL , s.f.)

Como el banano es una de las principales exportaciones de Ecuador al resto del mundo y se importa poco, el país tiene una balanza comercial superavitaria (3.682 MM \$ en 2020).

**Tabla 1**

Tipo de caja de banano de exportación

Tipo de caja	2022	2023	Participación		Variación	
			2022	2023	Absoluta	Porcentual
<b>22xu</b>	27,81	30,73	85,79%	87,78%	2,92	10,49%
<b>208</b>	3,15	3,01	9,73%	8,59%	-0,15	-4,62%
<b>Orgánico</b>	1,31	1,15	4,05%	3,29%	-0,16	12,29%
<b>Baby banana</b>	0,14	0,11	0,42%	0,33%	-0,02	-15,20%
<b>Redbanana</b>	0,00	0,00	0,01%	0,01%	-0,00	-30,72%
<b>Total</b>	<b>32,42</b>	<b>35,01</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>2,59</b>	<b>7,98%</b>

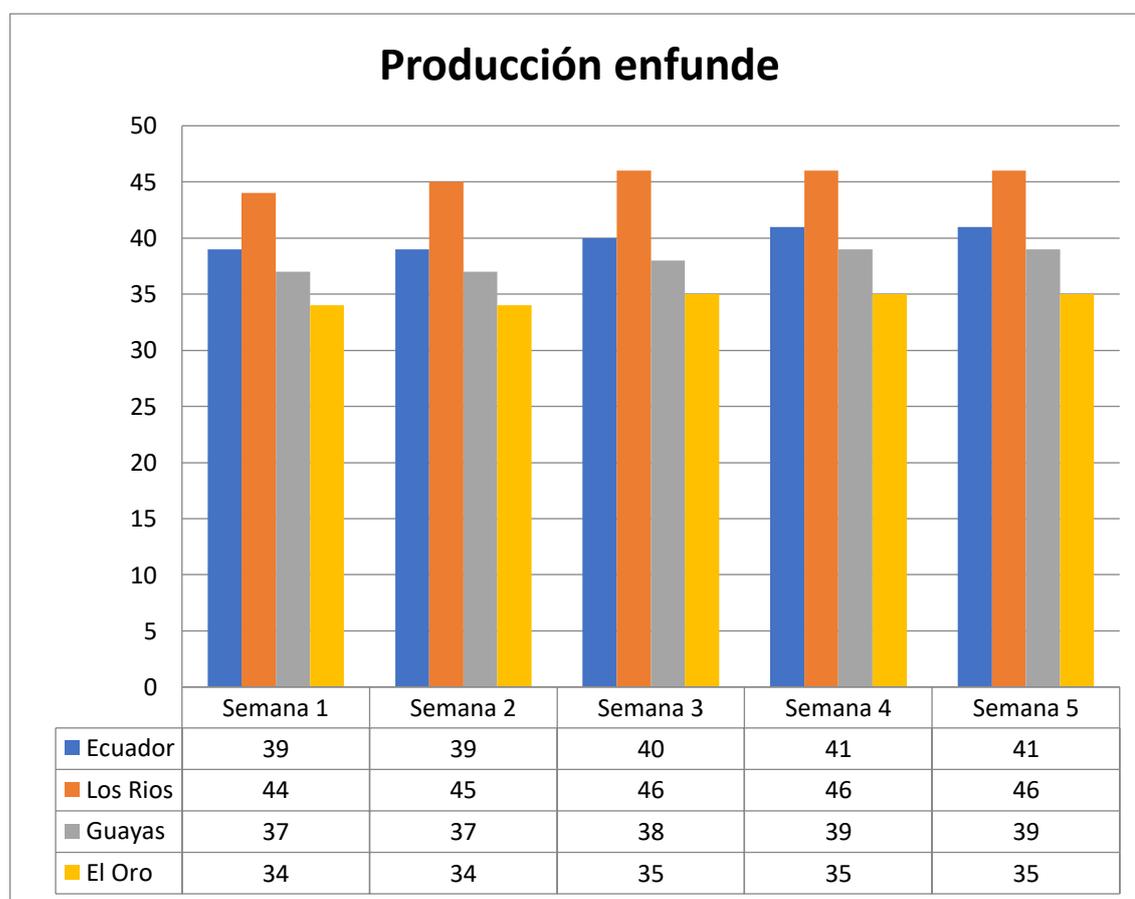
Nota: Elaborado por los autores

Las cajas de tipo 22xu representaron el 87,78% de los 35,01 millones de cajas de plátano exportadas en 2023, mientras que las cajas de tipo 208 representaron el 8,59% de todas las exportaciones. Las cajas de plátanos baby ocuparon el cuarto lugar con una cuota del 0,33%, las cajas de plátanos rojos ocuparon el quinto lugar con una cuota del 0,01% y los plátanos ecológicos ocuparon el tercer lugar con una cuota del 3,29%.

Los envases de plátano rojo y plátano baby registraron los mayores descensos. De 4,18 millones de cajas enviadas en 2022 a 2,90 millones de cajas exportadas en 2022 -un descenso del 30,72%- se dejaron de exportar 1,28 millones de cajas de plátanos. De manera similar, entre 2022 y 2023, la cantidad de cajas de banano bebé exportadas disminuyó en 15.20%, o 0.02 millones de cajas. Sin embargo, el volumen de banano ecuatoriano exportado utilizando cajas tipo 22XU aumentó. En 2023, se exportaron 2,92 millones de cajas adicionales de esta marca.

### Figura 5

Producción, enfundes por provincia por semana enero (1-5) 2023



Nota: Elaborado por los autores

De la semana 1 al 5 de enero de 2023, el nivel global de producción de plátanos se mantuvo por debajo del de las semanas correspondientes de 2022. A nivel nacional se observó un promedio semanal de 39.92 fundas. En la provincia de Los Ríos, el promedio de fundas de las semanas 1 a 5 de enero de 2023 fue de 45,48. El promedio semanal en El Oro fue de 34,73 fundas, mientras que en la provincia del Guayas fue de 37,90 fundas.

La nación ha aplica exigentes normativas de protección y control al medio ambiente y salud en los distintos procesos industriales, y estos procedimientos se han extendido a la industria bananera dentro de los parámetros de los principios rectores de la Constitución.

A tal efecto, la presente normativa promueve la inocuidad del banano ecuatoriano, influyendo en el reconocimiento internacional de la calidad del mismo.

**Tabla 2**

Cuadro de normativas de reconocimiento de calidad a nivel mundial

<b>RESOLUCIÓN 138</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>RESULTADO</b>
Manual de procedimientos para la revisión de plátanos y otras especies musáceas destinadas a la exportación.	Estandarizar las inspecciones de plantaciones bananeras y los puertos.	Se redujeron las pérdidas en la producción de plátanos.
Directrices para la gestión y el control de las cochinillas en el campo y en las instalaciones de envasado.	Operar a menor escala las plantaciones bananeras	No hay escamas en las cajas de exportación de plátanos.
Procedimientos de gestión y control de la grana cochinilla en el establecimiento de campo y envasado.	Eliminar la cochinilla las plantaciones bananeras	Nunca se ha informado de la presencia de cochinillas en el embalaje de los plátanos.
Guía para el registro de centros de recolección	Elaborar un producto seguro, averiguar los requisitos de los centros de recolección	Todos los centros de recogida de plátanos de exportación están autorizados y regulados.

Manual de buenas prácticas agrícolas para el plátano	Establecer los requisitos técnicos que deben cumplirse en cada etapa del método BPA para el plátano, con el fin de garantizar la seguridad alimentaria y el cuidado del medio ambiente.	La sostenibilidad de los insumos y materias primas utilizados en las plantaciones bananeras garantiza la salubridad de los plátanos para la exportación y el uso local.
--	---	---

Nota: Elaborado por los autores

Además, para asegurar el cumplimiento del "Instructivo del Reglamento General para Promover y Regular la Producción Orgánica - Ecológica - Biológica en el Ecuador", AGROCALIDAD asegura la integridad orgánica de los productos comercializados dentro y fuera del país a través de controles periódicos a operadores orgánicos, inspectores orgánicos y agencias certificadoras orgánicas.

La superficie de plantaciones de banano orgánico registradas y controladas por AGROCALIDAD ha crecido en los últimos años. Según datos de AGROCALIDAD, actualmente existen 258 operadores individuales registrados y 24 operadores grupales con 833 socios productores orgánicos en la nación, que cuenta con 12.633 hectáreas de banano bajo manejo para la producción orgánica.

### **1.2.2. Mercado Español**

España es un país que pertenece al Continente Europeo y se ubica en el área del viejo continente meridional, abastece aproximadamente de la península Ibérica el 80%, su superficie es de 505.957 km<sup>2</sup> y posee una población de 47 millones de habitantes (Camara Oficial Española de comercio del Ecuador, 2021).

**Figura 6**

Bandera de España



A continuación, se presentan indicadores generales de España.

**Tabla 3.**

Indicadores generales de España

<b>Capital</b>	<b>Madrid</b>
<b>Moneda</b>	Euro (EUR)
<b>Tasa de crecimiento poblacional anual</b>	-0.03%
<b>Tasa de desempleo</b>	15.1%
<b>PIB</b>	1,393 billones
<b>PIB per cápita PPA</b>	38,335
<b>Crecimiento del PIB</b>	2.8%
<b>Inflación anual</b>	2.9%

Nota: Adapto de (Ministerio de Producción, Comercio exterior, Inversiones y Pesca, 2021)

Ecuador y España establecen relación comercial mediante la exportación de productos como Camarón, Atún en conservas, langostinos congelados, langostinos enteros, entre otros, además ha ido aumentando las importaciones de banano ecuatoriano por parte de España, a pesar de que en sus islas Canarias produce banano, por lo que el gobierno de Ecuador mediante un estudio de Mercado, pretende aprovechar la alta demanda creciente en España y exportar más banano ecuatoriano a este país (Mise, 2019).

### **1.2.3. Plan de exportación**

El plan de exportación se utiliza como una herramienta al empresario para enfrentar a los mercados internacionales, ya que determina los riesgos y construye un plan de contingencia para sobrellevarlos mediante un análisis exhaustivo. De acuerdo a Llamazares (2016), es una herramienta indispensable para consolidar a la empresa en mercados externos, a través de la planificación de elementos claves como la elección de los mercados potenciales, la forma de entrada, el tipo de marketing y los recursos necesarios. Este mismo autor propone una metodología para realizar el plan de exportación en seis etapas

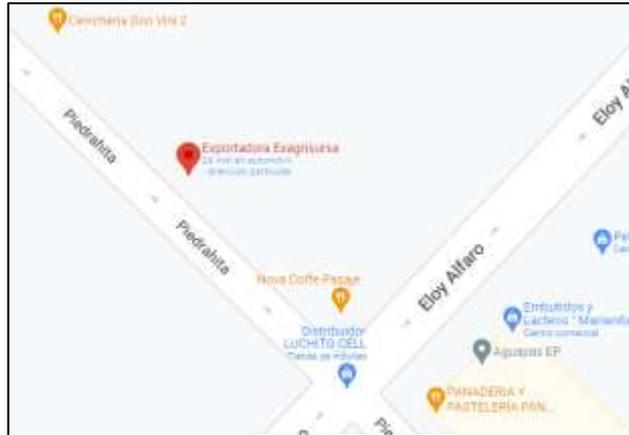
1. Evaluación de exportación
2. Análisis de Mercado Objetivo
3. Medios de entrada
4. Oferta y competencia internacional
5. Políticas de comunicaciones
6. Plan financiero

### **1.3. Antecedentes contextuales**

La Compañía Exportadora Agrícola del Sur S.A, con nombre comercial Exagrisursa es una “empresa ecuatoriana dedicada al negocio de exportación de Banano entre otros productos de exportación de Calidad Premium” (Exagrisursa, 2021), está ubicada en la provincia de El Oro, en el cantón pasaje, cuentan con más de 20 años de experiencia en el negocio y poseen alianzas con productores que cuentan con certificaciones internacionales como RainForest Alliance, Global GAP y USDA Organic.

**Figura 7.**

Ubicación de EXAGRISURSA

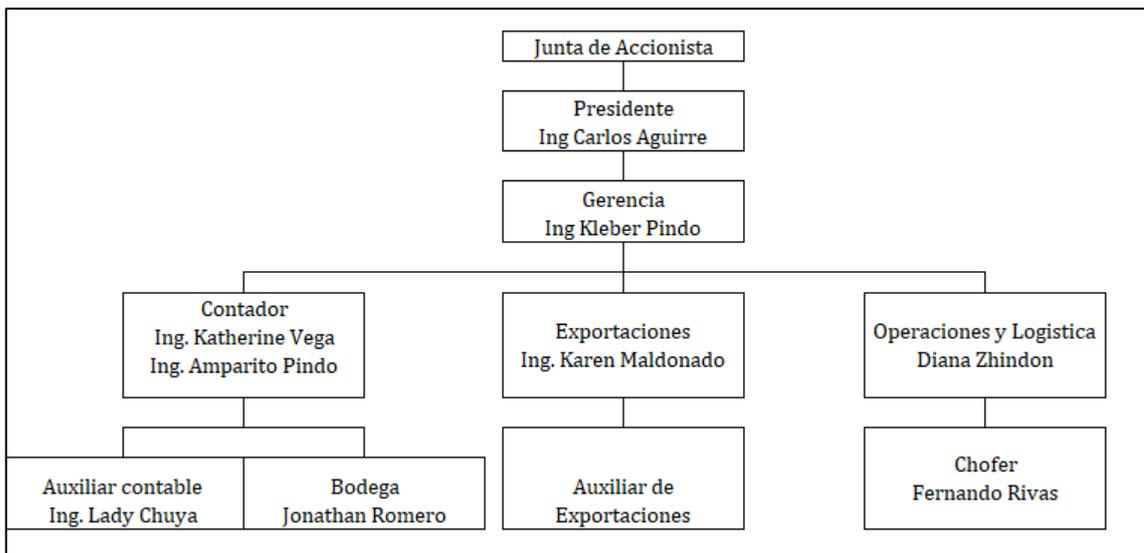


Nota: Tomado de (Google Maps, 2022)

Actualmente la empresa cuenta con un personal de 8 personas, siendo 6 mujeres y 2 hombres, en consecuencia, se desarrolla el organigrama de la empresa:

**Figura 8.**

Organigrama de la empresa Exagrisursa S.A



Nota: Tomado de (Exagrisursa, 2021)

## **CAPITULO II. METODOLOGÍA**

### **2.1. Tipo de estudio**

De acuerdo Málaga et al. (2018), el tipo de investigación según su finalidad es aplicada, porque mediante la aportación de un nuevo conocimiento pretende mejorar el contexto donde se aplica, que en este caso sería la elaboración del plan de exportación, según su diseño es no experimental, puesto que no se manipulan variables y según su alcance es descriptivo, puesto que se describen las características y detalles del objeto de estudio.

### **2.2. Paradigma**

La elaboración del plan de exportación para la empresa EXAGRISURSA S.A para acceder al mercado español en el 2022, se desarrolla desde un paradigma de investigación cualitativo, porque pesquisa la recolección de datos, comprensión, procesamiento de la investigación y descripción del estudio en su contexto (Ramos, 2015).

### **2.3. Población y muestra**

Población: 1 Empresa

La empresa EXAGRISURSA S.A, es la unidad de análisis de la investigación, que se ubicada en el cantón pasaje de la provincia de El Oro

### **2.4. Métodos Teóricos**

Se usó el método histórico-lógico, para la elaboración de los antecedentes históricos, en la descripción de los antecedentes conceptuales, contextuales y la demostración teórica del plan de exportación se usaron los métodos: inductivo – deductivo y analítico– sintético.

Para diganósticar de las causas del problema científico y la realización del estudio del mercado de España, los resultados y conclusiones se usó el método hipotético-deductivo, mientras para hacer los respectivos diagnósticos, revisión de la literatura y la fundamentación teórica se utilizó el método de abstracción – concreción.

Los materiales que se usan en la investigación son artículos científicos, libros, informes privados y públicos, publicaciones en páginas webs oficiales y la entrevista al gerente de la empresa EXAGRISURSA S.A.

### **2.5. Métodos empíricos**

Se utilizó el método de la entrevista, para entender la situación de la organización EXAGRISURSA S.A, posterior realizar el FODA y PESTEL, mediante una entrevista estructurada. El segundo método empírico que se usó es el de estudio de documentos, a través una ficha de estudios de documentos, estos documentos se obtuvieron de bases de datos como: Google académico, Redalyc, Scopus, Scielo y Dialnet.

### **CAPITULO III. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS**

A continuación, en el primer punto se fundamenta teóricamente el aporte práctico que es el plan de exportación, el segundo punto es el análisis de la entrevista y el último punto es la realización del plan de exportación para la empresa.

#### **3.1. Fundamentación teórica práctica de la investigación aplicada**

El plan de exportación es un documento tipo manual que sirve como guía, donde se detallan datos de los procesos para llevar a cabo la comercialización de un producto en el exterior, dependiendo de las características del producto o servicios a ofrecer al mercado objetivo, considerando que aquello depende de las gestiones de la organización (Sozoranga y Rocio, 2019). En lo referente a procesos, a través del plan se planifica a corto, mediano, largo plazo, los tiempos en los que se puede llevar a cabo un negocio, ingresando el producto ya con información del mercado.

Esta documentación aporta beneficios económicos, minimiza costos y riesgos a fin de optimizar recursos. Por ello, en el presente plan se detallan:

- Datos de la entidad
- Estudio del mercado
- Análisis de recursos
- Consideración de barreras, costos de logística, precios de materia primas, y más.
- Investigación de riesgos
- Proyección de ingresos

Por otra parte, considerar en un plan de exportación la situación de la compañía permite analizar su estado actual, mediante herramientas de análisis estratégicas como FODA donde se estudian factores externos e internos, PESTEL que contribuye a estudiar los ámbitos del sector donde se desenvuelve la empresa como económico, social, empresarial y ambiental, todo aquello a fin de identificar las condiciones de la organización frente al mercado externo, para evaluar la situación y plantear óptimas estrategias, incluyendo un valor agregado al producto a ofertar, cumplimiento con los requerimientos y certificados exigidos por el mercado internacional (Páramo, 2017).

En ese contexto, a nivel empresarial es necesario conocer previamente al mercado objeto de conquista, para establecer estrategias que correspondan a generar ventajas

competitivas de especialización y optimizar recursos financieros y humanos, de ahí la importancia de conocer las exigencias del mercado, sus intereses, barreras comerciales y no comerciales, entre otras (Rodríguez, 2017; Ballesteros, 2018).

### **3.2. Análisis de la entrevista**

A continuación, se realiza el análisis de la entrevista que se realizó al gerente de la empresa EXAGRISURSA S.A, con el objetivo de evaluar, identificar y analizar la capacidad exportadora mediante la planificación y selección de un nuevo mercado (país).

**1. ¿Ha considerado usted exportar a algún otro país?**

Análisis: La empresa EXAGRISURSA S.A desea expandir su mercado exportando a otro país como España

**2. ¿Posee capacidad de ingresar a un mercado extranjero considerando su producto?**

Análisis: La empresa indicó que si, porque actualmente exporta a Suecia y Helsingborg

**3. ¿La compañía ha elaborado un presupuesto para exportar a un nuevo país?**

Análisis: El gerente indico que no, porque han estado atendiendo actualizaciones de la empresa.

**4. ¿La compañía se ha planteado realizar o buscar algún tipo de contacto (oportunidad comercial) para exportar?**

Análisis: EXAGRISURSA S.A participa mediante ferias internacionales, con el objetivo de conocer mercados con potencial exportador

**5. ¿Actualmente la compañía exporta a algún país de Europa?**

Análisis: La empresa exporta a Suecia y Helsingborg, puesto que cuenta con proveedores que poseen certificaciones internacionales

**6. Describa las razones de exportar banano al mercado español.**

Análisis: El gerente indicó que ha visto en las ferias internacionales al mercado español cada vez más interesado por los productos ecuatorianos como es el banano.

**7. ¿Cuenta con la infraestructura empresarial para exportar?**

Análisis: La empresa EXAGRISURSA S.A mediante sus gestiones cuanta con la capacidad de infraestructura para exportar a otros mercados internacionales.

**8. ¿La compañía cuenta con un departamento de exportaciones o de comercio exterior?**

Análisis: La empresa cuenta con departamento de comercio exterior, puesto que es necesario para llevar a cabo de forma eficiente un proceso de exportación

**9. ¿Los encargados del área de comercio exterior poseen conocimientos sólidos en exportar (son profesionales)?**

Análisis: EXAGRISURSA S.A, cuenta con profesionales con experiencia en el comercio exterior

**10. ¿Tiene alguna referencia de otra compañía que exporte al país de España?**

Análisis: La empresa no ha percibido la competencia por parte otras empresas exportadoras de banano ecuatoriano.

**11. ¿Considera usted que podría haber algún tipo de riesgo en la exportación?**

Análisis: el gerente indico, que los riesgos principalmente se deben a las formas de pago, el rechazo de la mercancía en el mercado internacional o algún factor interno de la empresa

**12. ¿Conoce los requisitos específicamente para exportar al mercado español?**

Análisis: El gerente indica que aún no conocen ningún requisito para exportar al mercado español, no obstante, como ya exportan a un país de la Unión Europea, los requisitos siempre son generalizados para todos los países de este bloque comercial

**13. ¿Conoce los trámites para exportar en el mercado España?**

Análisis: El gerente indica que aún no conocen ningún trámite para exportar al mercado español, no obstante, como ya exportan a un país de la Unión Europea, los requisitos siempre son generalizados para todos los países de este bloque comercial

**14. ¿Conoce la logística para poder exportar al mercado de España?**

Análisis: El gerente indica que aún no conocen ningún proceso logístico para exportar al mercado español, no obstante, como ya exportan a un país de la Unión Europea, los requisitos siempre son generalizados para todos los países de este bloque comercial

**15. ¿Conoce que tipo de certificaciones son exigibles para la comercialización de cajas de banano en el mercado español o europeo?**

Análisis: El gerente indica para el mercado europeo elaboramos Fito y euros

**16. ¿Indique la cantidad de cajas de banano que procesa semanal?**

Análisis: La empresa EXAGRISURSA procesa 7560 cajas de banano de exportación de 18,14 kg semanalmente

**17. ¿Cuál sería la cantidad de cajas de banano que podría exportar al mercado español?**

La empresa EXAGRISURSA tiene la capacidad de exportar 4320 cajas de banano de exportación de 18,14 kg

### **3.3 Plan de exportación**

En consecuencia, se presenta el plan de exportación, el cual se divide en: diagnóstico de la exportación, mercado objetivo y gestión de exportación.

#### **3.3.1. Diagnóstico de exportación**

##### *3.3.1.1. Situación presente de la organización*

La organización EXAGRISURA tiene en la comercialización y exportación de banano aproximadamente 20 años de experiencia y actualmente exporta a los países de Suecia y Helsingborg, procesando semanalmente 7.560 cajas. A tal efecto, mediante una entrevista estableció que cuenta con capacidad de producción y exportación para enviar al mercado español aproximadamente 4.320 cajas, por lo que expresó que iniciaría con 1080 cajas de 18,14 kg.

##### *3.3.1.2. Logo de la empresa*

**Figura 9.** Logo de la empresa EXAGRISURSA



##### *3.3.1.3. Misión*

Ofertar productos a nuestros clientes de estándar internacional certificados en producción, calidad y distribución, mediante un constante trabajo de equipo empresarial para consumir con las metas de la organización y ampliar las relaciones comerciales en función a los valores que demuestran nuestro compromiso con el desarrollo sostenible.

##### *3.3.1.4. Visión*

Posicionarnos como la primera exportadora de banano del Ecuador, que de forma sostenible oferta productos de calidad y certificados a nivel internacional, mediante la gestión sostenible impulsada por la responsabilidad empresarial.

### 3.3.1.5. Descripción del producto

De acuerdo Vargas et al., (2017), el banano es el alimento más consumido a nivel mundial, posicionándose en el cuarto lugar, por lo que influye en el nivel económico y social de una nación y posee como especificaciones técnicas:

**Tabla 4.**

Especificaciones técnicas del banano

<b>Nombre habitual</b>	<b>Banano</b>
Nombre irrefutable	Musa sp
Grupo	Musáceas
Origen	Suroeste de Asia
Varietades	Cavendish, Gross Michel y dátil

Nota: Adaptado de Vargas et al., (2017)

Las propiedades nutricionales del banano son:

**Figura 10.**

Propiedades nutricionales del banano



Nota: Tomado de Herbazet (2023)

**Tabla 5.**

Ficha técnica del banano

<b>FICHA PERICIA DEL BANANO</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>DETALLE</b>	
Fruta tropical de piel gruesa, pulpa jugosa y tono blanco o ligeramente amarillento, el plátano tiene un sabor y aroma moderados cuando está maduro. Musa paradisiaca es su nombre científico, y tiene un bajo contenido en grasas a la vez que un alto contenido en hidratos de carbono. Las vitaminas C, B6, B1 y B2 son algunas de las vitaminas vitales que aporta. El magnesio y el potasio también están presentes en concentraciones significativas.	<b>FORMA</b>	Tienen forma oblonga, alargada y algo curvado.
	<b>TAMAÑO Y PESO</b>	Los bananos miden entre 8 y 12 pulgadas cada uno
	<b>COLOR</b>	La cáscara puede ser de color amarillo verdoso, amarillo, amarillo-rojizo, con manchas negras
	<b>SABOR</b>	Este banano tiene sabor dulce, y perfumado
	<b>ESPECIFICACIONES</b>	
<b>1. ESPECIFICIDADES</b>	Fruta Fresca	
<b>2. LARGO DE DEDOS MINIMO</b>	Entre 8 y 12 pulgadas	
<b>3. GRUESO</b>	min 48 ml	
<b>4. CALIDAD DEL FRUTO</b>	Premium 17kg y 20 kg	
<b>OBSERVACIONES</b>		
Es una caja compuesta por 5 dedos, 6 dedos, 7 dedos y 4 dedos promedio		
Total: 90 a 96		
Tolerancias: Cicatrices pequeñas viejas		

Nota: Elaborado por los autores

**Figura 11.**

Proceso de producción del banano



Nota: Tomado de (Corporacion Financiera Nacional , 2023)

De acuerdo a la búsqueda en el Arancel del Ecuador, la subpartida arancelaria de bananos frescos es: 08030000 “Bananas o plátanos, frescos o secos.

### 3.3.1.6. Análisis FODA

En consecuencia, se detalla el análisis FODA de la empresa EXAGRISURSA S.A

**Tabla 6.**

Análisis FODA de EXAGRISURSA

<b>Análisis FODA de la empresa EXAGRISURSA</b>	
<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto de calidad de exportación</li> <li>• Experiencia en exportación</li> <li>• Cuenta con certificaciones internacionales</li> <li>• Alta capacidad de exportación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta demanda del banano en el mercado internacional</li> <li>• Alto potencial exportador de banana ecuatoriana hacia España</li> <li>• Participación en ferias internacionales</li> </ul>
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>

- 
- Desconocimiento de trámites para exportar al mercado español
  - Falta de contactos estratégicos exportar a España
  - Regulación del precio de la caja por parte del gobierno
  - Competencia internacional
  - Exigencia de requisitos específicos de calidad.
  - Precios competitivos internacionales
- 

Nota: Elaborado por los autores

En función, al análisis FODA se especifica que la empresa EXAGRISURA posee grandes fortalezas para iniciar el proceso de exportación para el mercado español, puesto que tiene experiencia en la exportación, capacidad y posee certificaciones internacionales, no obstante, debe mejorar en las debilidades que presenta para que puede ingresar al mercado español de forma eficiente considerando también las amenazas.

### 3.3.1.7. Análisis de la oferta

En primera instancia, se evalúa las exportaciones realizadas por Ecuador hacia el mercado español, mediante el monitoreo de exportaciones que proporciona el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR), donde presenta datos hasta el año 2019:

**Tabla 7.**

Evolución de exportaciones de banano hacia España

<b>AÑOS</b>	<b>FOB (MILES USD)</b>	<b>TONELADAS (TON)</b>
<b>2016</b>	697	1.353
<b>2017</b>	875	1.779
<b>2018</b>	4.305	7.702
<b>2019</b>	7.560	15.686

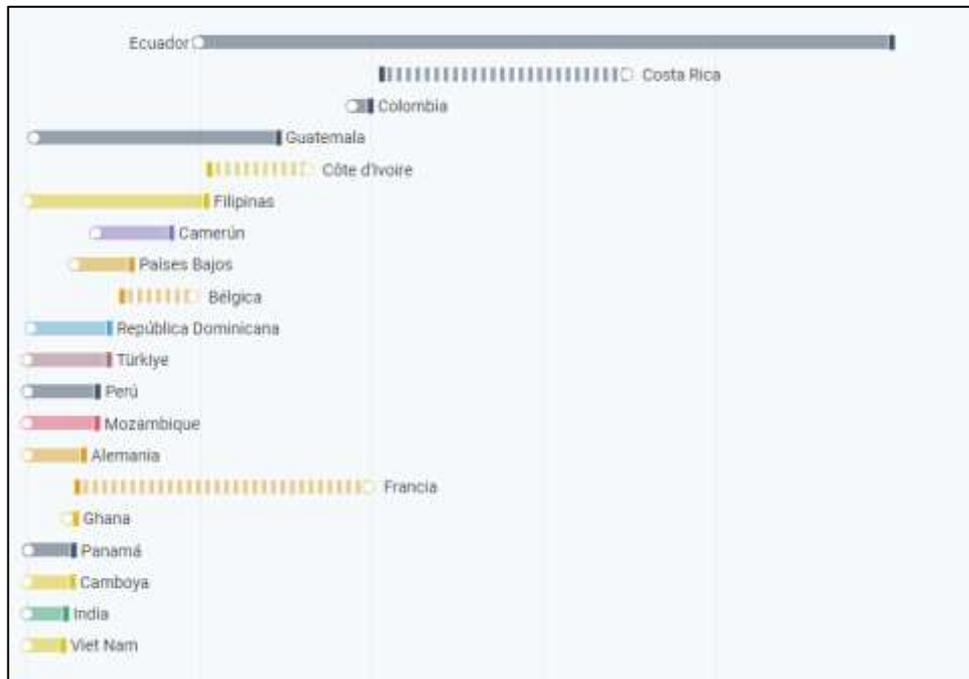
Nota: Adaptado de (PROECUADOR, 2019)

Se identifica que las exportaciones han ido aumentando sobre todo en el año 2018 y 2019, puesto que en el 2018 se exportó más del 80% que los años anteriores, mientras que en el año 2019 se duplicaron las exportaciones.

Por otra parte, mediante Trade Map, se realizó el estudio de potencial de exportación de banano ecuatoriano hacia España, los resultados se aprecian en la siguiente figura:

**Figura 12.**

Potencial de exportación de banano ecuatoriano a España



De acuerdo a los resultados, se identifica que el país con mayor potencial exportador de banano fresco hacia España son Ecuador, Colombia y Costa Rica, siendo Ecuador, el que presenta la mayor diferencia de exportaciones reales y potenciales, resultando que se puede exportar un valor de \$80 m adicionales. A tal efecto, de acuerdo a la evolución de las exportaciones ecuatorianas de banano hacia España, el potencial exportador y la capacidad de exportación de la empresa, se oferta que se va a exportar en un contenedor de 40 pies, cajas de banano de 18,14 kg.

### 3.3.2. Mercado Objetivo

#### 3.3.2.1. Análisis PESTEL de España

En primera instancia para analizar el mercado de España se usa la herramienta de planeación estratégica PESTEL, que permite identificar variables que pueden influir en las negociaciones internacionales de interés para la empresa.

**Tabla 8.**

Análisis PESTEL de España

<p><b>Político</b></p>	<p>España es una democracia parlamentaria donde el gobierno de coalición de izquierda se ha comprometido a aumentar la inversión en infraestructura, la educación y la sanidad. El gobierno también ha implementado una serie de reformas económicas, incluyendo liberar los mercados financieros.</p>
<p><b>Económico</b></p>	<p>La economía de España está bien diversificada con sectores importantes como turismo, energía, servicios financieros, industria y agricultura. Ha mejorado los niveles de vida, por el crecimiento del PIB</p>
<p><b>Social</b></p>	<p>España es un país multicultural con una población diversa de origen europeo, latinoamericano y árabe. La tasa de desempleo ha disminuido en los últimos años, pero aún hay desigualdades sociales significativas entre las diferentes poblaciones.</p>
<p><b>Tecnológico</b></p>	<p>España cuenta con una infraestructura tecnológica avanzada, que ha permitido una mayor conectividad y acceso a la información. El gobierno ha implementado proyectos para impulsar calidad en la educación y fomentar la innovación tecnológica.</p>
<p><b>Ecológico</b></p>	<p>España se ha comprometido a eliminar gases de efecto invernadero e impulsar la energía renovable.</p>

---

### **Legal**

España tiene un marco jurídico estable, que incluye un conjunto de normas que protegen a los clientes, empresas y trabajadores. El gobierno ha promulgado una serie de leyes para promover el cumplimiento de la legislación ambiental y garantizar la seguridad y la protección de los derechos de los trabajadores

---

Nota: Adaptado de (Arévalo et al., 2020)

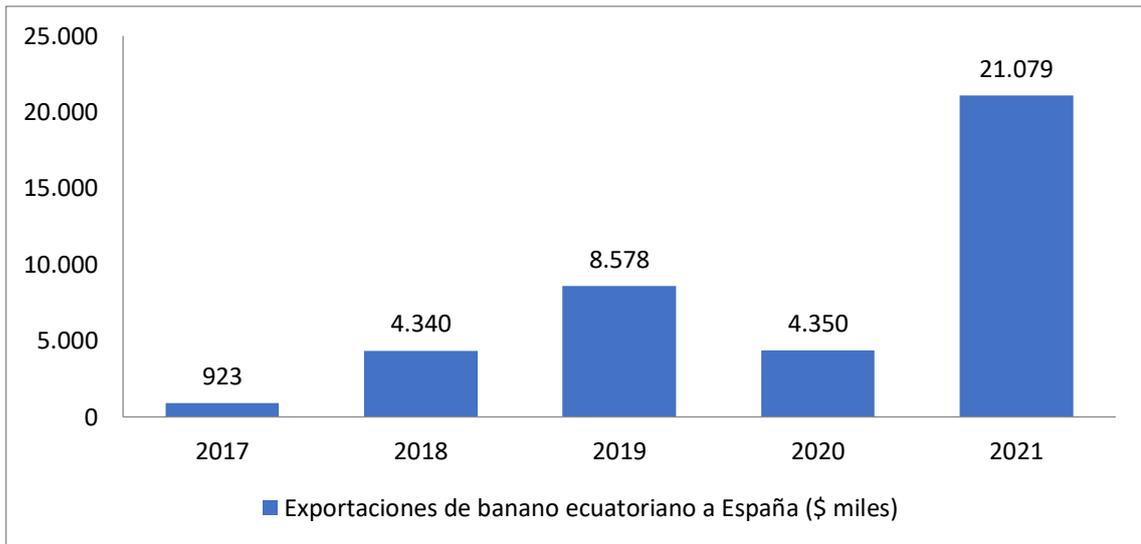
#### *3.3.2.2. Demanda de banano de Ecuador en España*

La demanda de banana en España es relativamente alta, puesto que es la fruta más comúnmente consumida en el país y se encuentran en todos los supermercados y tiendas, siendo una de las frutas importantes de España. En los últimos años, la demanda del banano aumentó debido al crecimiento de consumo de productos orgánicos, que se refleja en el gasto per cápita en bananos que es alrededor de 25 kilos por año.

La mayoría de banano se importan de América Latina, por lo que el precio puede fluctuar según la demanda y oferta, mientras que el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, menciona que el consumo de banana ecuatoriano en España ha aumentado considerablemente durante los últimos años, puesto que se ha incrementado un 35% desde el año 2002 hasta el año 2018. Mientras que en el año 2021 Ecuador exportó 55.015 toneladas de banano por un valor FOB de \$30.393 miles de USD hacia España (Trade Map, 2021).

**Figura 13.**

Exportaciones de banano ecuatoriano a España



Nota: Elaborado por los autores

A continuación, se presenta la balanza comercial bilateral entre Ecuador y España:

**Tabla 9 .**

Balanza comercial bilateral entre Ecuador y España

<b>COMPARATIVA BALANZA COMERCIAL</b>		
<b>PAIS</b>	<b>ECUADOR</b>	<b>ESPAÑA</b>
<b>FECHA</b>	2021	2021
<b>EXPORTACIONES</b>	22.574,8 M	397.652,4 M
<b>IMPORTACIONES</b>	21.719,1 M	469.010,8 M
<b>BALANZA</b>	855,7 M	-71.358,4 M
<b>COMERCIAL</b>		
<b>TASA DE COBERTURA</b>	103,94%	84,79%
<b>BALANZA</b>	0,95%	-5,37%
<b>COMERCIAL % PIB</b>		
<b>VAR</b>	-1,50	-2,55

Nota: Elaborado por los autores

### 3.3.2.3. Análisis de la competencia

En la siguiente tabla se muestran empresas exportadoras de banano que envían sus productos al mercado español, siendo la principal competencia estas empresas para la corporación EXAGRISURSA

**Tabla 10.**

Exportadoras de banano ecuatoriano hacia España

<b>FRUTAS DEL ECUADOR</b>	Esta empresa con sede en Guayaquil, Ecuador, exporta banano a España desde hace más de 10 años.
<b>EXPORTACIONES LA MERCED</b>	Esta empresa con sede en Guayaquil, Ecuador, exporta banano orgánico a España desde hace más de 15 años.
<b>ECUADOR EXPORTS</b>	Esta empresa con sede en Quito, Ecuador, exporta banano a España desde hace más de 8 años.
<b>ECUABANANA</b>	Esta empresa con sede en Esmeraldas, Ecuador, exporta banano a España desde hace más de 20 años.
<b>COORPORACIÓN BANANERA NACIONAL</b>	Esta empresa con sede en Quito, Ecuador, exporta banano a España desde hace más de 10 años.
<b>COMERCIALIZADORA DE BANANO DEL SUR COMESUR CIA LTDA</b>	Esta empresa con sede en Guayaquil, Ecuador, exporta banano a España desde hace 8 más de años.
<b>CORPORACION INTERNACIONAL PALACIOS CIPAL S.A.</b>	Esta empresa con sede en Machala, Ecuador, exporta banano a España desde hace más 5 de años.
<b>EXPORTACIONES DUREXPORTA S.A.</b>	Esta empresa con sede en Guayaquil, Ecuador, exporta banano a España desde hace más 10 de años.
<b>EXPOGLOBAL S.A. - DON ALEJO</b>	Esta empresa con sede en Guayaquil, Ecuador, exporta banano a España desde hace más 8 de años.
<b>ECUAGREENPRODEX S.A.</b>	Esta empresa con sede en Guayaquil, Ecuador, exporta banano a España desde hace más 5 de años.

Nota: Adaptado de (Trade Map , 2022)

Se presenta a continuación el Acuerdo Comercial de la Unión Europea con Ecuador

El comercio entre la UE y Ecuador ha demostrado repetidamente ser ventajoso para las dos partes desde que comenzó en 2017. En comparación con 2020, aumentó un 16% en 2021 con respecto al comercio internacional. Debido al alto calibre y consistencia de los bienes que compró a Ecuador, a la UE también le fue bien en términos de exportaciones. La mayor parte del 80% de las importaciones de la UE en la nación fueron maquinaria y tecnologías agrícolas, que impulsaron inmediatamente el sector productivo de Ecuador. La balanza comercial de Ecuador se ha mantenido positiva durante algún tiempo, y en 2020 aumentó su superávit comercial respecto a la UE de € 551 mill. a € 1.401 mill.

Como sus mercados se complementan, esta herramienta beneficia a ambas partes. La expansión del comercio ha sido factible gracias a la construcción de un marco jurídico con normativas definidas. La constante reducción de aranceles que se aplicará a 1.326 artículos que provengan de la UE con 0% de impuesto comenzara a regir a inicios de 2022, es otro logro de este dispositivo en este sentido.

Para seguir rentabilizando este acuerdo en 2022, Ecuador deberá atraer inversiones y modificar su marco jurídico para cumplir los requisitos del Pacto Verde por Europa. Para ello se utiliza la técnica "De la granja al tenedor". La UE dio inicio un programa de asistencia de 10 millones de euros para ayudar a Ecuador en este proceso, la cual no sólo realizará una transición efectiva, además de eso también atenuará los efectos del COVID-19, apoyará la recuperación socioeconómica del sector exportador, en especial de las MIPYME, las agrupaciones de agricultores y las asociaciones, aprovechará las oportunidades del acuerdo comercial y facilitará la inclusión de los grupos vulnerables en el proceso.

El comercio bilateral ha aumentado un 31% a lo largo del Acuerdo Multipartes debido al fortalecimiento de la relación comercial. Ecuador ha avanzado en el ranking de proveedores de varios bienes, como las flores, donde pasó del quinto al cuarto puesto, o el cacao en grano, donde pasó del sexto al quinto puesto. Es significativo que Ecuador siga siendo el principal proveedor de la UE de camarones, plátanos y bananas.

Más de 22.000 nuevos empleos se han creado como resultado del acuerdo con la Unión Europea, y el 65% de la red de empresas exportadoras está conformada por MIPYMES, siendo su oferta no tradicional su principal herramienta de mercado. Desde el inicio del

Acuerdo Multipartes, la EU ha invertido \$ 1.146 mill. de dólares, y en el transcurso del tratado comercial, las inversiones en agricultura y pesca se han multiplicado por tres, pasando de \$24 mill. de dólares a 83 mill. de dólares.

**Figura 14.**

Firma del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea

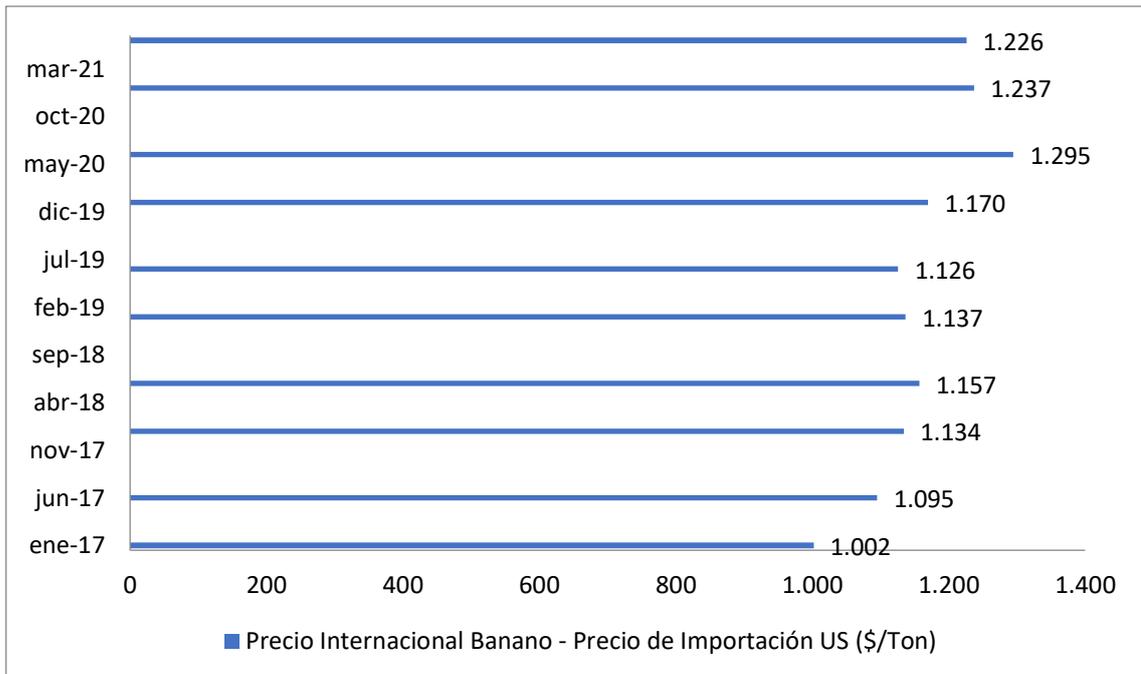


*3.3.2.4. Precios internacionales*

Según datos recopilados de un artículo de (Fresh Plaza, 2021) establece que el precio internacional del banano en España es de 16 euros la caja de 18,14kg.

**Figura 15.**

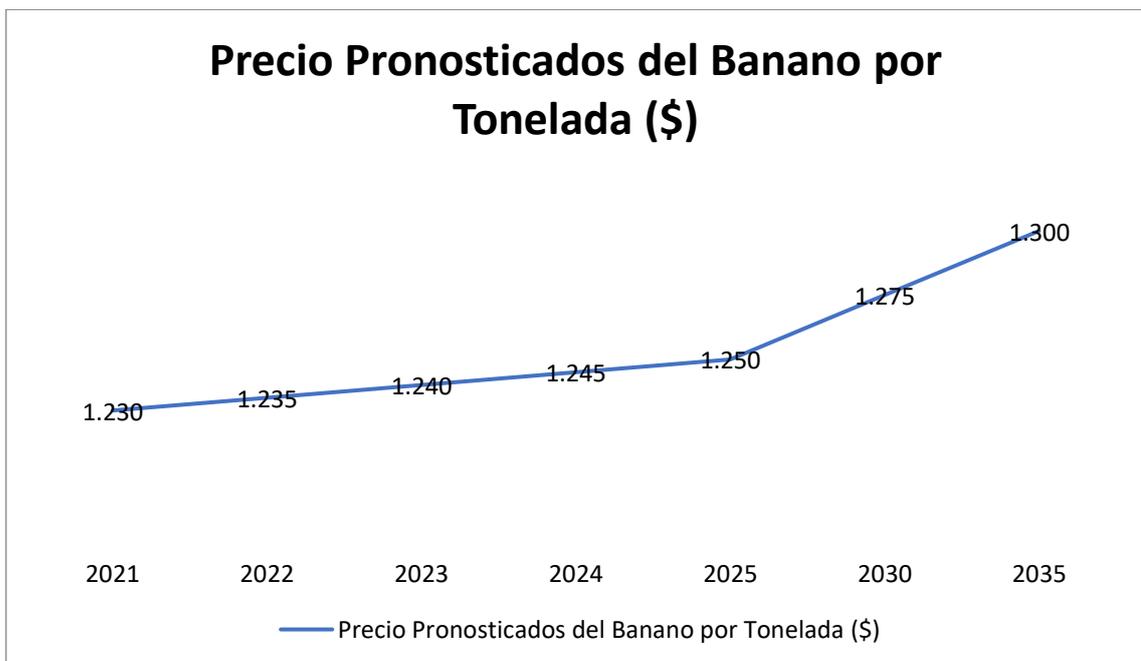
Precio Internacional Banano - Precio de Importación US (\$/Ton)



Nota: Elaborado por los autores

**Figura 16.**

Precio Pronosticados del Banano por Tonelada (\$)



Nota: Elaborado por los autores

### 3.3.2.5. Barreras de entrada

Si se desea exportar banano a España, primero se debe cumplir con todas las regulaciones que exige la Unión Europea, como obtener un certificado de seguridad alimentaria, tener autorización oficial de exportación y cumplir con los requisitos fitosanitarios.

A continuación, se detalla requisitos para entrar al mercado español:

- Se debe cumplir con las leyes y regulaciones de seguridad alimentaria de la Unión Europea.
- Tienen que contar con el certificado de importación de la Unión Europea.
- Obtener una licencia para exportar a la Unión Europea.
- Los exportadores deben tener una certificación de calidad para garantizar que el banano cumpla con los requisitos de calidad de la UE
- Garantizar el cumplimiento de los requisitos de etiquetado de los productos alimenticios de la Unión Europea.
- Los exportadores deben cumplir con los estándares de inocuidad de la UE para garantizar que los productos alimenticios exportados sean seguros

Mediante la Guía comercial de España, publicada por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2021), donde establece las reglas de embalaje, etiquetado y normativas:

**Tabla 11.** Reglas de embalaje, etiquetado y normativas de España

<b>Embalaje</b>	Los embalajes deben respetar al medio ambiente y proteger la salud de los clientes, mediante el reciclaje de materiales, que los componentes y composición de los materiales sean adecuados para entrar en contacto con los alimentos
-----------------	---

<b>Etiquetado</b>	<p>La etiqueta debe ser ecológica y de forma voluntaria se puede adoptar el símbolo de flor que caracteriza productos de la Unión Europea que son responsables con el medio ambiente y debe contener:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Razón social</li> <li>• Marca</li> <li>• Lista de ingredientes</li> <li>• Porcentaje de cada ingrediente</li> <li>• Fecha de duración</li> <li>• Condiciones de conservación</li> <li>• Modo de uso</li> <li>• Lugar de origen</li> </ul>
<b>Normativas</b>	ISO- 9000, ISO-14000, normativa fitosanitaria

Nota: Adaptado del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2021)

La empresa EXAGRISURSA ya cuenta certificaciones internacionales, como Rain Forest Alliance, Global GAP y USDA Organic.

**Figura 17.**

Certificación USDA Organic



Tomado de (USDA Organic 2023)

### **Figura 18.**

Certificación Global GAP



Tomado de (Global GAP 2023)

### **Figura 19.**

Certificación Rain Forest Alliance



Tomado de (Rain Forest Alliance 2023)

### **3.3.3. Gestión de exportación**

#### *3.3.3.1. Requisitos y documentos para exportar*

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), (2021) indica que se debe cumplir pasos previos para ingresar a la exportación como sacar la firma electrónica, instalar el sistema Ecuapass, registrarse en el sistema aduanero como exportador y conocer debidamente las restricciones que presenta el producto a exportar.

En consecuencia se presentan los documentos necesarios para exportar banano:

**Figura 20.** Documentos para exportar banano

DOCUMENTOS	ENTIDAD	TIEMPO POR TRÁMITE
1.-Declaración Aduanera de Exportación DAE	SENAE	10 MINUTOS
2.-Declaración Jurada de Origen DJO (2 AÑOS)	MPCEIP-ENTIDADES AUTORIZADAS	DE 10 15 MINUTOS
3.-Certificado de Origen	MPCEIP-ENTIDADES AUTORIZADAS	10 MINUTOS
4.-Certificado Fitosanitario	AGENCIA DE REGULACIÓN Y CONTROL FITO Y ZOOSANITARIO	30 MINUTOS
5.-Factura Comercial	EXPORTADOR	S/TRAMITE
6.-Bill of lading	OPERADOR DE TRANSPORTE	S/TRAMITE
7.-Guía de Remisión	EXPORTADOR	S/TRAMITE
8.- Carta de Temperatura	EXPORTADOR	S/TRAMITE
9.-Lista de Empaque	EXPORTADOR	S/TRAMITE
10.-Certificado de Firma Digital (UNA SOLA VEZ)	REGISTRO CIVIL	DISCRECIONAL

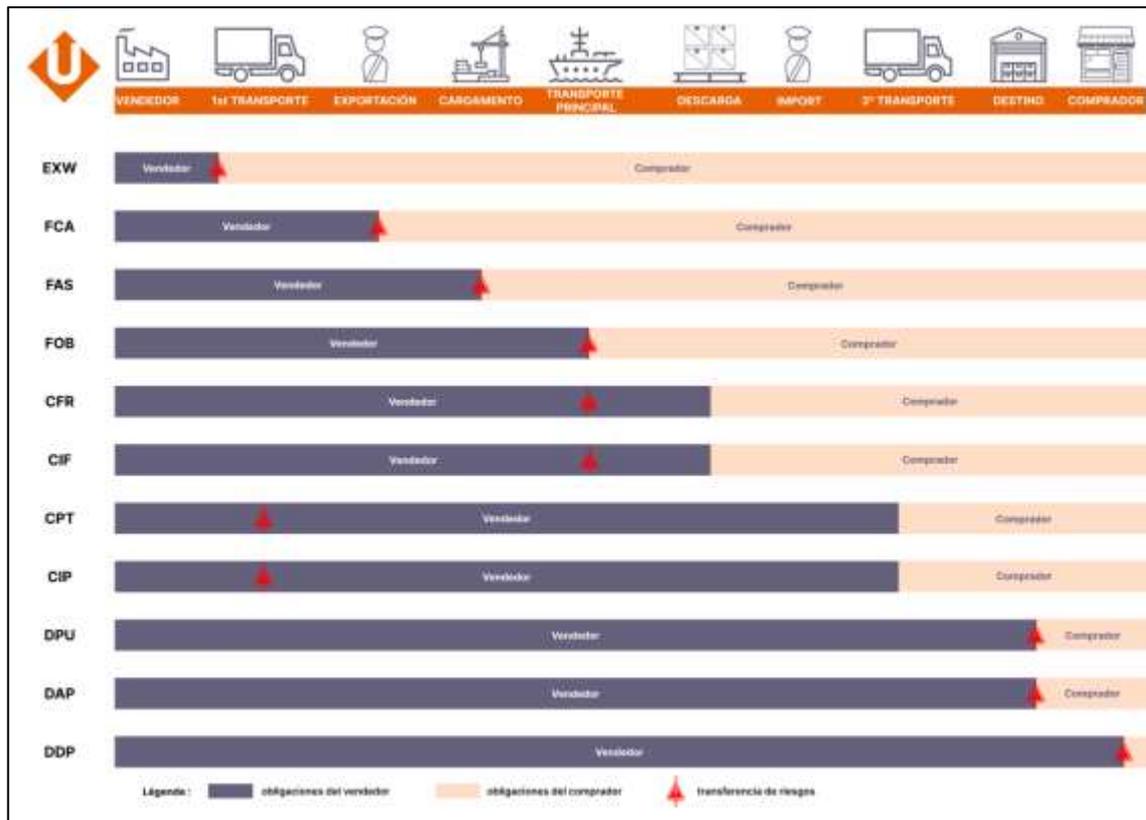
Nota: Tomado de (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019)

### 3.3.3.2. Término de negociación

Para negociar en la compra y venta internacional se utilizan los términos de negociación conocidos como Incoterms, que sirven para especificar las obligaciones y responsabilidades del comprador y vendedor, siendo términos de aceptación voluntaria por ambas partes, regulando principalmente la entrega de mercancías, distribución de gastos, transmisión de los riesgos y tramites documentarios (Lara, 2022).

**Figura 21**

Incoterms 2022



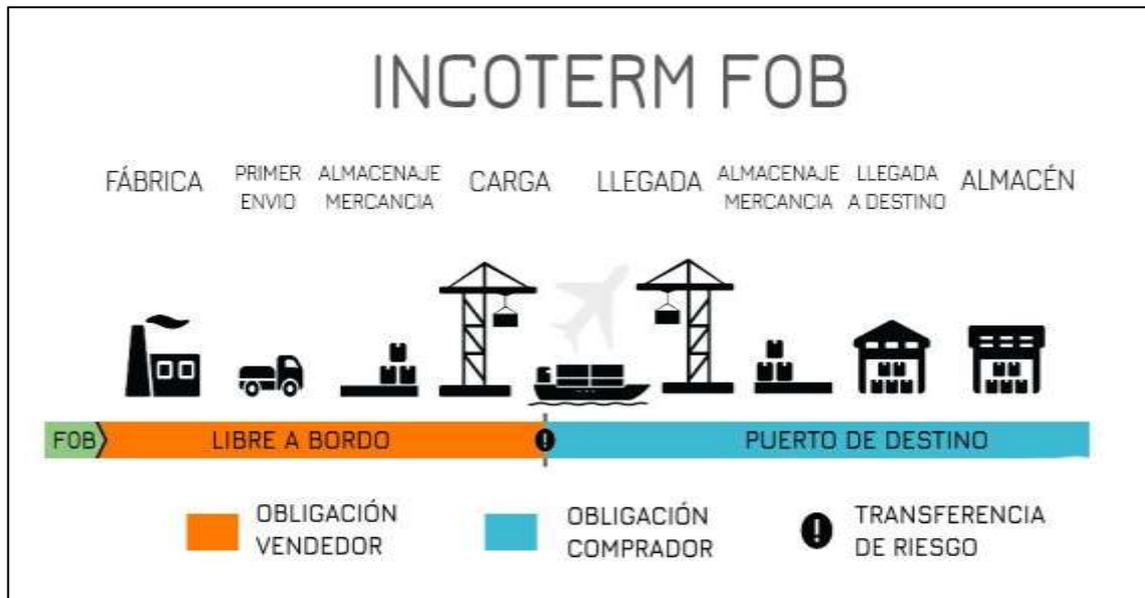
Actualmente existen 11 términos de negociación, dónde cada uno es usado de acuerdo a las necesidades y beneficios del comprador y vendedor, en el caso de las frutas ecuatorianas exportadas, el incoterm más utilizado es el libre a bordo o inglés conocido como el free on bord (FOB), el cual establece que la obligación del vendedor llega hasta que la mercancía se encuentre en la borda del buque (Trujillo et al., 2021)

El término más utilizado en las operaciones de compraventa internacional es FOB Incoterms. Se utiliza para todo tipo de envíos de carga, incluidos contenedores, carga líquida o sólida a granel, carga general y otras cargas grandes o voluminosas.

El término FOB denota que el vendedor debe entregar los productos en el puerto de embarque acordado y a bordo del buque contratado por el comprador, que a menudo se encuentra en el país de origen de la empresa vendedora. Los productos ya están autorizados para la exportación cuando el vendedor los entrega para su transporte. Tanto la entrega de los productos como la transferencia de riesgos al comprador se producen cuando la mercancía se sube a bordo del buque.

**Figura 22.**

Incoter Free On Board, Franco a bordo



### 3.3.3.3. Forma de Pago

El medio de pago internacional es importante para tener éxito en cualquier negocio internacional, esto se debe a que la forma de pago afecta la seguridad, la conveniencia y la rapidez con la que se realizan las transacciones comerciales y varían según el tipo de transacción, el país de origen y el tipo de moneda (Fernández E. , 2017).

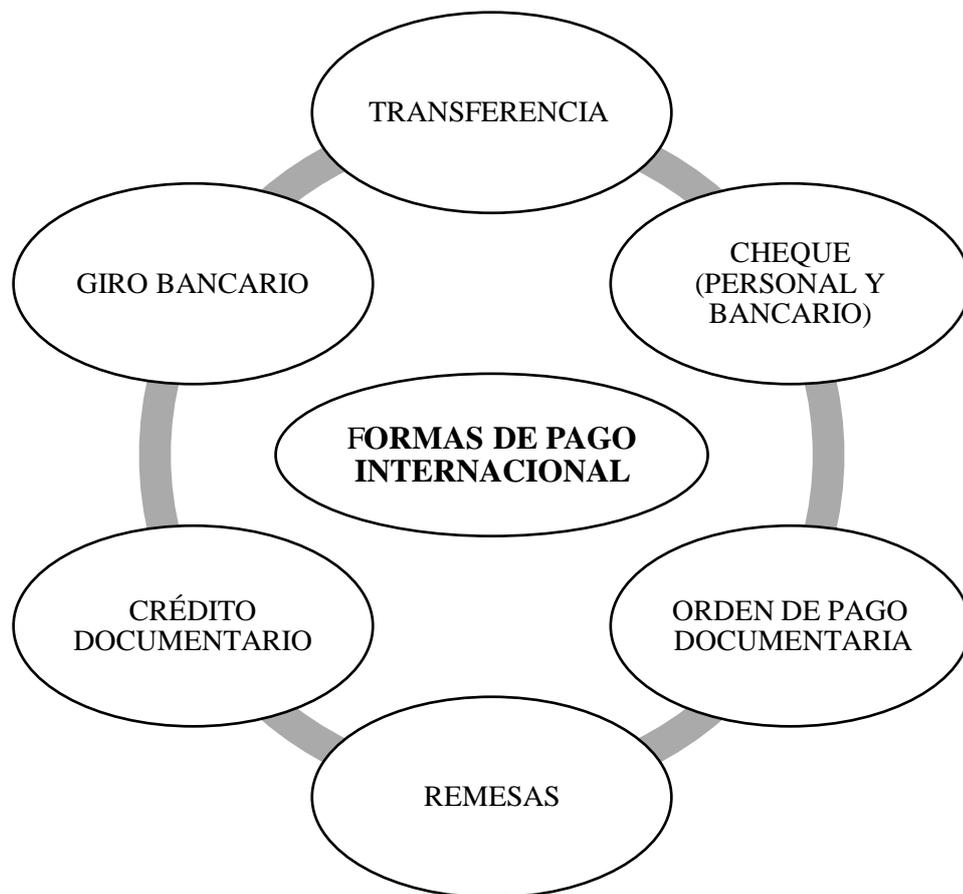
La relación de confianza entre las partes influye en toda compraventa de mercancías en el extranjero (exportador e importador). Pero tenga en cuenta que siempre existe un cierto grado de peligro, tanto si usted es el comprador como el vendedor. Además, el nivel de riesgo viene determinado en gran medida por el método de pago exterior utilizado. Afortunadamente, hay muchas opciones de pago en el extranjero entre las que elegir y, a medida que avanza la globalización, cada vez hay más opciones accesibles.

No obstante, las partes implicadas en ambos extremos de la transacción internacional tienen intereses contrapuestos y prioridades distintas que considerar, al igual que ocurre con los compradores suelen preferir la forma de pago más sencilla y menos costosa. Básicamente, cualquier cosa que reduzca los gastos. Asegurarse de que reciben los artículos mencionados en el contrato de venta mundial es otra de las preocupaciones de los importadores a la hora de seleccionar un método de pago global.

Los vendedores quieren recibir el pago íntegro lo antes posible y de forma segura, mientras que los importadores esperan pagar después de recibir la mercancía o durante la negociación internacional, siendo los mismos que ofrecen las distintas formas o medios de pago atractivas y una variedad de opciones de pago en el extranjero suelen superar a los que sólo tienen unas pocas posibilidades.

**Figura 23.**

Formas de pago internacional



Nota: Elaborado por los Autores

Las formas de pago internacionales más comunes son los giros bancarios, transferencias bancarias, pagos con letras de cambio y documentarios, a tal efecto se recomienda a la empresa EXAGRISURSA S.A que efectuó la forma de pago mediante el giro bancario, porque es uno de los medios de pago más seguros y fiables, permite transferir grandes cantidades de dinero a destinos internacionales sin tener que preocuparse por el cambio de divisa y sus costos operativos con económicos.

#### 3.3.3.4. Precio EXW

El precio EXW o precio en fábrica hace referencia al producto listo para la venta nacional o internacional si es que se negocia mediante el incoterm en fábrica o exworks (EXW), que significa que el exportador entrega la mercancía al comprador en sus instalaciones o empresa (Ortega, 2022).

En Ecuador el precio de la caja de banano, principalmente lo regula la entidad pública, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y que por resolución estableció en el periodo de 2022 la caja tuvo un precio de \$6,25, mientras que para el periodo del 2023 la caja de banano tiene un precio de \$6,50 (El Correo, 2022), a tal efecto, la empresa EXAGRISURSA expresó que con este precio se están manejando y que cubre todo los costos, gastos de producción y margen de ganancia, por lo que el precio ex works es de \$6,50.

#### 3.3.3.5. Empaque y embalaje

Para enviar el banano a otro mercado internacional se utiliza como embalaje la caja de cartón por excelencia, puesto que brinda protección, es resistente a la humedad, pueden soportar hasta 20 kg, fácil manipulación, personalización de empaque y son amigables con el medio ambiente. El costo de una caja de cartón de banano para exportación de 18,14 kg es de \$1,75.

**Figura 24.**

Caja de cartón para exportación de banano



### 3.3.3.6. Unitarización de la carga

Para la exportación de banano de la empresa EXAGRISURA hacia el mercado español, se va a utilizar un contenedor refrigerado de 40 pies, cuyas dimensiones son: 2,19 m de largo x 2,44 m de ancho x 2,59 m de alto, con una tara de 3.750 kg y pallets estándares, cuyas dimensiones son: 1 m de largo x 1,20 m de ancho x 0,80 m de alto. Y de acuerdo a Teran y Suárez (2018), en un contenedor refrigerado entran 1080 cajas de banano de 18,14 kg en un contenedor paletizado, con un total de 20 pallets estándar, dónde en cada pallet caben 54 cajas de banano de exportación.

**Figura 25.**

Figura de contenedor de 40 pies



**Figura 26.**

Unitarización de la carga



### 3.3.3.7. Costos totales de exportación de banano hacia España

El cálculo de los costos de exportación se los realiza mediante la guía de la Dirección de Integración y facilitación (2019), la cual también proporciona precios sobre los rubros dentro del proceso de exportación.

En consecuencia, a partir del precio EXW se llevará hasta el precio FOB de la caja de banano de exportación para el mercado español, considerando, los rubros antes descritos como el embalaje, certificados, costos navieros y portuarios.

**Tabla 12.** Costos totales de exportación

<b>RUBROS</b>	<b>COSTOS</b>
<b>EXW</b>	\$7,020,00
Embalaje	\$1,890
Transporte interno	\$410,00
<b>Formalidades aduaneras</b>	
Agenda con aduana	\$180
Certificado fitosanitario	\$5,00
Certificado de Origen	\$10,00
Costos Navieros	\$210,00
THC	\$160,00
Costos Portuarios	\$91,12
<b>FOB (Total)</b>	\$9,976,12
<b>Precio FOB por caja de 18,14 kg</b>	\$9,24

Nota: Elaborado por los autores

Mediante los cálculos de exportación realizados se determina que el precio FOB de la caja de banano de 18,14 kg está a \$9,24 dólares, evidenciando que los rubros de exportación le suman al precio EXW \$2,74 dólares, por todos los documentos y gastos operativos que se debe realizar en el proceso de exportación de banano hacia el mercado español.

### 3.3.3.8. *Proceso de exportación*

A continuación, se presenta el proceso de exportación del banano mediante un cuadro de procesos:

**Figura 27.**

Proceso de exportación de banano



Nota: Elaborado por los autores

## CAPITULO IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

### 4.1. Corroboración de los resultados

En relación, a los resultados de la entrevista realizada al gerente de la empresa EXAGRISURSA S.A, se identificó que existe apertura por parte de la empresa para empezar el proceso de exportación de comercialización de banano hacia el mercado español, puesto que cuenta con la capacidad suficiente de exportación, tiene experiencia en exportaciones, cuenta con certificaciones internacionales y además sus proveedores.

Por otra parte, se identificó que la empresa EXAGRISURSA posee ventaja competitiva referente a los requerimientos del mercado español, puesto que ya exporta a dos países del bloque económico europeo, teniendo experiencia en las barreras de entrada del mercado objetivo. También, se identificó que como primera aproximación al mercado enfocado lo realizan mediante ferias internacionales, permitiendo que tanto el comprador y vendedor tengan un primer encuentro para establecer una previa negociación internacional.

Respecto al plan de exportación, se sintetiza que sus componentes permiten identificar los aspectos claves de la empresa, variables del mercado objetivo y los costos totales de exportación, es decir se identificó los factores externos e internos de la empresa mediante el análisis FODA, se estudió al mercado objetivo mediante la herramienta PESTEL en conjunto con otras variables y finalmente se calculó los costos totales de exportación, que en este caso es de \$9,976,12, mediante la suma de los costos que intervienen en el proceso de exportación que anteriormente se identificó.

En referencia al proceso de exportación que se presentó en un cuadro de procesos se corrobora que, previamente debe constar con todos los requisitos para exportar, para empezar con el embalaje de la mercancía y los trámites aduaneros pertinentes sin antes de tener la aprobación de la entidad de Agrocalidad, ya que es un requisito indispensable para que las frutas salgan del territorio ecuatoriano, además de que sean aceptados internacionalmente.

Por último, se sintetiza que el mercado español se refleja como un nicho de mercado potente para exportar, puesto que existe alta demanda de productos ecuatorianos en

España y los consumidores ya poseen un amplio registro de la calidad de los productos ecuatorianos.

#### **4.2. Significación de los resultados obtenidos**

En referencia, a los resultados de la entrevista con el gerente donde se identificó que la empresa EXAGRISURSA cuenta con preparación para ingresar al mercado internacional, Martín (2022), fundamenta que los elementos para determinar que alguna organización entre a un proceso de exportación son que tenga recursos comprometidos, diversificación geográfica, países objetivos y porcentaje de ventas en el mercado internacional.

Al respecto, del conocimiento y adaptación de la empresa EXAGRISURSA al bloque económico Unión Europea, Sarmiento (2017), indica que es importante conocer previamente el sujeto de investigación, más aún si se trata de variables desconocidas para el interesado, en el contexto del comercio internacional, la empresa vendedora debe buscar los medios para prepararse de forma anticipada a los posibles cambios del mercado internacional, mientras que Fernández et al. (2017), fundamentan que las ferias internacionales son importantes para promocionar un producto con todo el mundo, además muestra la imagen de un país y sus ventajas competitivas.

Por otra parte, el plan de exportación desarrollado permitió identificar los costos incurridos en el futuro proceso de la venta internacional, además de evaluar tanto a la empresa como al mercado objetivo, a esto Montalván et al. (2021), menciona que ingresar al proceso de exportación no es una tarea fácil, por tal razón se debe contar con una previa planificación y los recursos necesarios para llevar a cabo dicho proceso, Solis et al. (2022), coincide que mediante un plan de exportación se puede lograr la comercialización internacional a otros países sin la necesidad de acudir a terceros, de tal forma que se van a generar más ingresos económicos.

Mientras que, Cano y Saborio (2022), coinciden que la herramienta de planeación estratégica PESTEL, va a ayudar a la empresa EXAGRISURSA a identificar las variables del entorno que pueden afectar de forma positiva o negativa, además Lazzari y Maeschalck (2022), indican que el FODA es esencial su aplicación para empezar cualquier proceso de cambio o expansión de la empresa.

En cuanto, al aporte del proceso de exportación que debe seguir la empresa EXAGRISURSA para llegar al mercado español, España et al. (2017), indica que es importante identificar cada paso del proceso de exportación con anticipación porque de esta forma se va a asegurar la inocuidad del producto y la reputación del mismo.

## CONCLUSIONES

- De acuerdo al objetivo planteado, se diseñó un plan de exportación para la comercialización de banano hacia España para la empresa EXAGRISURSA, que comprendió costos totales de exportación por \$9,976,12 para un contenedor refrigerado de 40 pies con 1080 cajas de 18,14 kg a un precio FOB por caja de \$9,24 dólares.
- Se evidenció que la empresa EXAGRISURSA canaliza de forma eficiente su planeación estratégica puesto que posee las fortalezas indicadas para expandirse mediante la exportación a otro mercado y los factores PESTEL del mercado español no influyen negativamente al proceso de exportación de la presente empresa.
- El mercado español representa una gran oportunidad de expansión para el Ecuador y la empresa EXAGRISURSA, puesto que se demostró que existe una demanda por satisfacer de \$80 m y además de que las exportaciones bananeras ecuatorianas hacia España se han duplicado.
- La empresa EXAGRISURSA S.A posee alta capacidad de exportación, cuenta con infraestructura logística y personal capacitado para ingresar a un nuevo mercado internacional.

## **RECOMENDACIONES**

- El plan de exportación en cuanto al presupuesto se debe determinar los costos y gastos próximos de la empresa para su expansión a otro mercado internacional.
- Evalúe de forma periódica las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas y use herramientas de planeación estratégica como el PESTEL para analizar los mercados objetivos.
- La empresa debe aprovechar acceder a estos mercados, especialmente con el acuerdo comercial multipartes diversificando e incrementando las exportaciones.
- La organización EXAGRISURSA para mejorar su ventaja competitiva en capacidad de exportación debe certificarse internacionalmente, así como también participar frecuentemente en ferias internacionales o misiones comerciales.

## Referencias bibliográficas

- Acaro, L., Córdova, A., Vega, A., & Sánchez, T. (2021). Evolución en las exportaciones de banano e impacto del desarrollo económico, provincia de El Oro 2011 - 2020, pre-pandemia, pandemia; aplicando series de tiempo. *Polo del conocimiento*, 6(8), 257-277. doi:10.23857/pc.v6i8
- ACORBANEC. (2022). *ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO DEL ECUADOR DE ENERO A OCTUBRE DEL 2022*. Guayaquil: ACORBANEC.
- Almanza, C., Rodríguez, G., Gómez, Á., & Verbel, I. (2020). Diversificación de exportaciones y crecimiento económico: evidencia empírica para Chile y Colombia (1980-2015). *REVISTA DE MÉTODOS CUANTITATIVOS PARA LA ECONOMÍA Y LA EMPRESA* (29), 152-171. doi: <https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.3299>
- Arévalo, A., Al Najjar, T., & Vilar, G. (30 de Junio de 2020). doi:10.5027/psicoperspectivas-vol20-issue2-fulltext-1939
- Ballesteros, A. (2018). Investigar tu mercado cuando hay pocos datos 13 Técnicas para realizar un estudio de mercado en microsegmento. *Emprendedores: las claves de la economía y el éxito profesional*, (244), 50-53, ISSN 1138-9702. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6321538>
- Camara Oficial Española de comercio del Ecuador. (2021). *GEOGRAFÍA DE ESPAÑA*. Obtenido de Camara Oficial Española de comercio del Ecuador: <https://www.camaraofespanola.org/geografia-de-espana/>
- Camino, S., Andrade, V., & Pesántez, D. (2019). Posicionamiento y eficiencia del banano, cacao y flores del Ecuador en el mercado mundial. *Revista Ciencia Unemi*, 9(19), 48-53. doi: <https://doi.org/10.29076/issn.2528-7737vol9iss19.2016pp48-53p>
- Cano, S., & Saborio, A. (2022). NÁLISIS DE LOS FACTORES DEL ENTORNO DEL DESTILADO DE AGAVE TIPO MEZCAL CASO DE ESTUDIO “PRODUCTORES DE AGAVE Y MEZCAL S.P.R DE R.L.” EN COMONFORT, GUANAJUATO, MÉXICO. *UPGTO Management Review*, 7(1), 8-18. doi:<https://doi.org/10.18583/umr.v7i1.193>
- Cruz, F. (25 de Septiembre de 2022). *Exportación de banano continúa en reducción*. Obtenido de Diario Correo : <https://diariocorreo.com.ec/75988/ciudad/exportacion-de-banano-continua-en-reduccion>
- Dirección de Integración y facilitación. (2019). *costos logísticos de exportación*. Dirección de Integración y facilitación. Obtenido de [http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/COSTOS-LOG%C3%8DSTICOS-3\\_compressed.pdf](http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/COSTOS-LOG%C3%8DSTICOS-3_compressed.pdf)
- El Correo. (20 de Septiembre de 2022). *Caja de banano costará \$6.50 en el 2023*. Obtenido de El Correo: [https://diariocorreo.com.ec/75788/ciudad/caja-de-banano-costara-\\$650-en-el-2023](https://diariocorreo.com.ec/75788/ciudad/caja-de-banano-costara-$650-en-el-2023)

- España, N., García, J., Mendoza, B., & Zea, A. (2017). Estudio del proceso logístico y promocional para la exportación de barras de chocolate gourmet al mercado mexicano. *Congreso Internacional en Administración de Negocios Internacionales*, (2), 1-788, ISSN 2463-0527. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6290984>
- Fernández, A., Araújo, N., & Fraiz, J. (2017). Las ferias internacionales de turismo como actividades de RR.PP. *Opción*, 33(83), 373-402, ISSN 2477-9385. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/310/31053772012.pdf>
- Fernández, E. (2017). LAS GARANTÍAS BANCARIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, 47(139), 101-144, ISSN 0041-8633. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=42730742004>
- Fresh Plaza. (25 de Junio de 2021). *Fresh Plaza*. Obtenido de <https://www.freshplaza.es/article/9333574/precios-mayoristas-medios-de-las-bananas-en-europa/>
- Google Maps. (2022). *Exportadora Exagrisursa, Pasaje*. Obtenido de Google Maps: <https://www.google.com.ec/maps/place/Exportadora+Exagrisursa/@-3.3267762,-79.8041981,20z/data=!4m5!3m4!1s0x903314f59ce4263b:0x265f228d712b1924!8m2!3d-3.3266826!4d-79.804254?hl=es>
- Herbazet . (19 de Enero de 2023). *Plátano*. Obtenido de Herbazet : <https://www.herbazest.com/es/hierbas/platano>
- Jaramillo, E., & Arguello, A. (11 de Febrero de 2020). *Ecuador, líder en la producción de banano*. Obtenido de Ekos: <https://ekosnegocios.com/articulo/ecuador-lider-en-la-produccion-de-banano>
- Lara, R. (2022). La delimitación del contenido obligacional a través de INCOTERMS una apuesta real por la certidumbre jurídica. *Unai Belintxon Martin*, 509-532, ISBN 978-84-1391-768-9 Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8426757>
- Lazzari, L., & Maesschalck, V. (2022). El análisis FODA como una herramienta para el control de gestión. *Cuadernos del CIMBAGE*, (5), 71-90, ISSN 1669-1830. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2469967>
- León, L., Matailo, A., Romero, A., & Portalanza, C. (2020). Ecuador: producción de banano, café y cacao por zonas y su impacto económico 2013-2016. *Revista Uisrael*, 7(3), 103-121. doi: <https://doi.org/10.35290/rcui.v7n3.2020.324>
- Llamazares, O. (2016). *¿QUÉ ES UN PLAN DE EXPORTACIÓN?* Global Negotiator. Obtenido de <https://www.globalnegotiator.com/files/Que-es-un-plan-de-exportacion.pdf>
- Málaga, J., Vera, G., & Ramos, R. (2018). Tipos, Métodos y Estrategias de Investigación cinética. *Pensamiento y Acción*, 5, 145-154. Obtenido de [http://www.imarpe.pe/imarpe/archivos/articulos/imarpe/oceanografia/adj\\_model\\_a\\_pa-5-145-tam-2008-investig.pdf](http://www.imarpe.pe/imarpe/archivos/articulos/imarpe/oceanografia/adj_model_a_pa-5-145-tam-2008-investig.pdf)

- Martín, R. (2022). Internacionalización y supervivencia exportadora. Un estado de la cuestión. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, 55, 245-266, ISSN 1133-3677. Obtenido de [https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8244526.pdf&ved=2ahUKEwif5cedk5n9AhVksDABHR\\_oBkg4ChAWegQIHBAB&usg=AOvVaw0uOjd-gwVvBWF1WzlnWAor](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8244526.pdf&ved=2ahUKEwif5cedk5n9AhVksDABHR_oBkg4ChAWegQIHBAB&usg=AOvVaw0uOjd-gwVvBWF1WzlnWAor)
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Informe Sector Bananero Ecuatoriano*. Quito: Ministerio de Comercio Exterior. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/Informe-sector-bananero-esp%C3%B1ol-04dic17.pdf>
- Ministerio de Producción, Comercio exterior, Inversiones y Pesca. (2021). *Ficha sectorial de España*. Ministerio de Producción, Comercio exterior, Inversiones y Pesca. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-espana/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2021). *Guía del Importador en España*. Madrid: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-importador-en-espana/>
- Mise, E. (2019). *Plan de exportación de banano orito de la hacienda Maria Elvira hacia mercado español*. Honduras: Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano. Obtenido de <https://bdigital.zamorano.edu/server/api/core/bitstreams/93734e14-4fd4-4b1a-973e-30a2897c339c/content>
- Montalván, J., Mora, L., & Tigreo, F. (2021). Responsabilidad social en el proceso de exportación de hongos. Caso Salinas de Guaranda. *Repique*, 3(1), 70-81, ISSN 2550-6676. Obtenido de <http://revistasdigitales.utelvt.edu.ec/revista/index.php/repique/article/view/176/179>
- Ortega, A. (2022). El valor jurídico de los INCOTERMS y la competencia judicial internacional, en una compraventa internacional de mercancías en condiciones FCA. *Diario La Ley*, (10180), 1-5, ISSN 1989-6913. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8700893>
- Páramo, D. (2017). El proyecto de exportación, elemento básico de la planeación del marketing internacional. *Pensam. gest*, 34, 1-7, ISSN 1657-6276. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1657-62762013000100001](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762013000100001)
- Prado, J., & Garzón, V. (2022). Evolución económica y productiva del sector bananero de la provincia de El Oro en el período 2011 – 2020. *Digital Publisher CEIT*, 7(2), 260-270. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2022.2.1035>
- PROECUADOR. (2019). *Monitoreo de Exportaciones*. Obtenido de PROECUADOR: <https://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/>
- Ramos, C. (2015). LOS PARADIGMAS DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. *Av. psicol*, 23(1), 9-17. doi. <https://doi.org/10.33539/avpsicol.2015.v23n1.167>
- Rodríguez, P. (2017). Agenda de la Empresa mayo 2013 n° 179. *Agenda de la empresa andaluza: ideas, personas e instrumentos para dirigir la empresa*, 179, 74-75,

ISSN 1576-0154. Obtenido de  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8039852>

- Romero, R. (2021). *Plan de exportación de banano orgánico hacia el mercado británico*. Honduras: Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano. Obtenido de <https://bdigital.zamorano.edu/server/api/core/bitstreams/f311f7eb-520b-4bcd-a07e-9e9e6a265087/content>
- Sarmiento, S. (2017). Estrategias de internacionalización y globales para países en desarrollo y emergentes. *Revista Dimensión Empresarial*, 12(1), 11-138. doi: <https://doi.org/10.15665/rde.v12i1.75>
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador . (2021). *Para Exportar*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador : <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2021/11/Diapositiva1.gif>
- Solis, Y., Ponce, K., Chancay, M., & Arauz, Y. (2022). Oportunidades de Exportación Productos no Tradicionales: Caso de Estudio Producción de Pitahaya Roja de La Parroquia Puerto Cayo. *Dom. Cien*, 8(1), 39-56. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i41.2557>
- Sozoranga, H., & Rocio, J. (2019). “plan de exportación de edulcorante de stevia al mercado de Málaga, España”. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 11, 1-9, ISSN 1696-8352. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8519528>
- Teran, D., & Suarez, S. (2018). Análisis de los procesos logísticos y su incidencia en la exportación del banano ecuatoriano. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-10. ISSN: 1696-8352. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/02/exportacion-banano-ecuador.html>
- Trade Map . (2022). *Lista de las empresas exportadoras en Ecuador para el siguiente categoría de productos Categoría de producto : Frutas y verduras frescas*. Obtenido de Trade Map : <https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c0803%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c3%7c1%7c2%7c1%7c1%7c4>
- Trade Map. (2021). *Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador en 2021 Metadata Producto: 0803 Plátanos, incl. plátanos, frescos o secos*. Obtenido de Map: [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c0803%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c0803%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)
- Trujillo, D., Pereira, S., & Torres, G. (2021). Factores que Afectan la Variación de los Ingresos FOB por Exportación de Banano y Plátano Ecuatoriano. *Economía Y Negocios*, 12(1), 1-12. doi:<https://doi.org/10.29019/eyn.v12i1.902>
- Vargas, A., Watler, W., Morales, M., & Vignola, R. (2017). *Prácticas efectivas para la reducción de impactos por eventos climáticos en el cultivo de banano en Costa Rica*. Costa Rica: Corporación Bananera Nacional CORBANA. Obtenido de <http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/F01-8205.pdf>

## ANEXOS

### Anexo 1. Guía de entrevista

#### ENTREVISTA AL GERENTE DE LA EMPRESA EXAGRISURSA S.A

Agradecemos de antemano por la apertura de la empresa a la comunidad de la Universidad Técnica de Machala. A continuación, se va a realizar una entrevista con el objetivo de evaluar, identificar y analizar la capacidad exportadora mediante la planificación y selección de un nuevo mercado (país).

**18. ¿Ha considerado usted exportar a algún otro país?**

Si, al mercado de España

**19. ¿Posee capacidad de ingresar a un mercado extranjero considerando su producto?**

Si

**20. ¿La compañía ha elaborado un presupuesto para exportar a un nuevo país?**

No

**21. ¿La compañía se ha planteado realizar o buscar algún tipo de contacto (oportunidad comercial) para exportar?**

Si con Ferias Internacionales

**22. ¿Actualmente la compañía exporta a algún país de Europa?**

Si, Suecia y Helsingborg

**23. Describa las razones de exportar banano al mercado español.**

Mejor oportunidad en la actualidad

**24. ¿Cuenta con la infraestructura empresarial para exportar?**

Si

**25. ¿La compañía cuenta con un departamento de exportaciones o de comercio exterior?**

Si

**26. ¿Los encargados del área de comercio exterior poseen conocimientos sólidos en exportar (son profesionales)?**

Si, son profesionales

**27. ¿Tiene alguna referencia de otra compañía que exporte al país de España?**

No

**28. ¿Considera usted que podría haber algún tipo de riesgo en la exportación?**

Si, porque siempre existen riesgos

**29. ¿Conoce los requisitos específicamente para exportar al mercado español?**

No porque aún no tenemos estudio de mercado

**30. ¿Conoce los trámites para exportar e importar en el mercado España?**

No aún

**31. ¿Conoce la logística para poder exportar al mercado de España?**

No

**32. ¿Conoce que tipo de certificaciones son exigibles para la comercialización de cajas de banano en el mercado español o europeo?**

Para el mercado europeo elaboramos fito y euros

**33. ¿Indique la cantidad de cajas de banano que procesa semanal?**

7560 cajas 22x4

**34. ¿Cuál sería la cantidad de cajas de banano que podría exportar al mercado español?**

4320 cajas 22x4

## Anexo 2. Entrevista

**1. ¿Ha considerado usted exportar a algún otro país?**

Análisis: La empresa EXAGRISURSA S.A desea expandir su mercado exportando a otro país como España

**2. ¿Posee capacidad de ingresar a un mercado extranjero considerando su producto?**

Análisis: La empresa indicó que si, porque actualmente exporta a Suecia y Helsingborg

**3. ¿La compañía ha elaborado un presupuesto para exportar a un nuevo país?**

Análisis: El gerente indico que no, porque han estado atendiendo actualizaciones de la empresa.

**4. ¿La compañía se ha planteado realizar o buscar algún tipo de contacto (oportunidad comercial) para exportar?**

Análisis: EXAGRISURSA S.A participa mediante ferias internacionales, con el objetivo de conocer mercados con potencial exportador

**5. ¿Actualmente la compañía exporta a algún país de Europa?**

Análisis: La empresa exporta a Suecia y Helsingborg, puesto que cuenta con proveedores que poseen certificaciones internacionales

**6. Describa las razones de exportar banano al mercado español.**

Análisis: El gerente indicó que ha visto en las ferias internacionales al mercado español cada vez más interesado por los productos ecuatorianos como es el banano.

**7. ¿Cuenta con la infraestructura empresarial para exportar?**

Análisis: La empresa EXAGRISURSA S.A mediante sus gestiones cuanta con la capacidad de infraestructura para exportar a otros mercados internacionales.

**8. ¿La compañía cuenta con un departamento de exportaciones o de comercio exterior?**

Análisis: La empresa cuenta con departamento de comercio exterior, puesto que es necesario para llevar a cabo de forma eficiente un proceso de exportación

**9. ¿Los encargados del área de comercio exterior poseen conocimientos sólidos en exportar (son profesionales)?**

Análisis: EXAGRISURSA S.A, cuenta con profesionales con experiencia en el comercio exterior

**10. ¿Tiene alguna referencia de otra compañía que exporte al país de España?**

Análisis: La empresa no ha percibido la competencia por parte otras empresas exportadoras de banano ecuatoriano.

**11. ¿Considera usted que podría haber algún tipo de riesgo en la exportación?**

Análisis: el gerente indico, que los riesgos principalmente se deben a las formas de pago, el rechazo de la mercancía en el mercado internacional o algún factor interno de la empresa

**12. ¿Conoce los requisitos específicamente para exportar al mercado español?**

Análisis: El gerente indica que aún no conocen ningún requisito para exportar al mercado español, no obstante, como ya exportan a un país de la Unión Europea, los requisitos siempre son generalizados para todos los países de este bloque comercial

**13. ¿Conoce los trámites para exportar en el mercado España?**

Análisis: El gerente indica que aún no conocen ningún trámite para exportar al mercado español, no obstante, como ya exportan a un país de la Unión Europea, los requisitos siempre son generalizados para todos los países de este bloque comercial

**14. ¿Conoce la logística para poder exportar al mercado de España?**

Análisis: El gerente indica que aún no conocen ningún proceso logístico para exportar al mercado español, no obstante, como ya exportan a un país de la Unión Europea, los requisitos siempre son generalizados para todos los países de este bloque comercial

**15. ¿Conoce que tipo de certificaciones son exigibles para la comercialización de cajas de banano en el mercado español o europeo?**

Análisis: El gerente indica para el mercado europeo elaboramos fito y euros

**16. ¿Indique la cantidad de cajas de banano que procesa semanal?**

Análisis: La empresa EXAGRISURSA procesa 7560 cajas de banano de exportación de 18,14 kg semanalmente

**17. ¿Cuál sería la cantidad de cajas de banano que podría exportar al mercado español?**

La empresa EXAGRISURSA tiene la capacidad de exportar 4320 cajas de banano de exportación de 18,14 kg