



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

TÍTULO:

ANÁLISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE
PARA LA EMPRESA AGROCARIBE S.A. EN LA PROVINCIA DE EL ORO

TRABAJO DE TITULACION PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO EN
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

AUTORA:

RODRIGUEZ DOTA GABRIELA ALEXANDRA

TUTORA:

BORJA BERRONES DANIELA DE FATIMA

MACHALA - EL ORO

CESIÓN DE LOS DERECHOS DEL AUTOR

Yo, RODRIGUEZ DOTA GABRIELA ALEXANDRA, con C.I. 0705364230, estudiante de la carrera de COMERCIO INTERNACIONAL de la UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES De La UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA, en calidad de Autora del siguiente trabajo de titulación ANÁLISIS DEL PROCÉSO DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE PARA LA EMPRESA AGROCARIBE S.A. EN LA PROVINCIA DE EL ORO.

- Declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional. En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad del mismo y el cuidado al remitirme a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido expuesto, asumiendo la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera EXCLUSIVA.
- Cedo a la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA de forma NO EXCLUSIVA con referencia a la obra en formato digital los derechos de:
 - a. Incorporar la mencionada obra al repositorio digital institucional para su democratización a nivel mundial, respetando lo establecido por la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0), la Ley de Propiedad Intelectual del Estado Ecuatoriano y el Reglamento Institucional.
 - b. Adecuarla a cualquier formato o tecnología de uso en internet, así como incorporar cualquier sistema de seguridad para documentos electrónicos, correspondiéndome como Autor(a) la responsabilidad de velar por dichas adaptaciones con la finalidad de que no se desnaturalice el contenido o sentido de la misma.

Machala, 11 de noviembre de 2015

RODRIGUEZ DOTA GABRIELA ALEXANDRA
C.I. 0705364230

ANÁLISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE
PARA LA EMPRESA AGROCARIBE S.A EN LA PROVINCIA DE EL ORO

RODRIGUEZ DOTA GABRIELA ALEXANDRA
AUTOR(A)
C.I. 0705364230
gaby21_1989@hotmail.com

BORJA BERRONES DANIELA DE FATIMA
TUTOR
C.I. 0703436840
dborja@utmachala.edu.ec

Machala, 11 de noviembre de 2015

CERTIFICAMOS

Declaramos que, el presente trabajo de titulación ANÁLISIS DEL PROCÉSO DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE PARA LA EMPRESA AGROCARIBE S.A. EN LA PROVINCIA DE EL ORO elaborado por el estudiante RODRIGUEZ DOTA GABRIELA ALEXANDRA, con C.I. 0705364230, ha sido leído minuciosamente cumpliendo con los requisitos estipulados por la Universidad Técnica de Machala con fines de titulación. En consecuencia damos la calidad de APROBADO al presente trabajo, con la finalidad de que el Autor continúe con los respectivos trámites.

Especialistas principales:

ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES
C.I. 0702415456

ARIAS MONTERO JORGE EDUARDO
C.I. 702714122

PLAZA GUZMAN JORGE JAVIER
C.I. 0702414237

Especialistas suplentes

JARAMILLO CHUMBI ELSA YARIXA
C.I. 0704127232

IÑIGUEZ MORENO JENNY ISABEL
C.I. 0703445965

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres que gracias a ellos soy lo que soy, por su apoyo incondicional, comprensión, motivación a no darme por vencida, y sobre todo su esfuerzo y sacrificio que han hecho por darme una educación mejor y pueda así tener una profesión.

A mis hermanas que me ayudaron de manera incondicional compartiendo conmigo mis malos y buenos momentos y motivándome a seguir a pesar de los problemas que se me presentaron.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en especial al ser más maravilloso Jehová Dios quien día tras día me dio la sabiduría necesaria para poder, encaminar mi proyecto de la mejor manera, darme el aguante, y la fortaleza para no de caer, y darme por vencida y a mi familia que me ayudaron de manera económica y moral para, que pueda realizar este proyecto.

RESUMEN EJECUTIVO

ANÁLISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE PARA LA EMPRESA AGROCARIBE S.A EN LA PROVINCIA DE EL ORO

Autora. Gabriela Rodríguez
Tutora: Daniela Borja

La ejecución de un estudio al proceso de exportación, del plátano barraganete, es una oportunidad, para analizar los inconvenientes que surgen en el ámbito bananero, ver como se encuentra la producción ,comercialización ,sistemas de calidad ,oferta exportables y ventajas competitivas del plátano Ecuatoriano.

Al leer varias revistas indexadas he podido, ver el otro lado de la exportación es necesario tener conocimientos constantes, sobre las nuevas formas de comercializar, las barreras arancelarias, los contra tiempos que surgen en una exportación, pero todos estos problemas, que brotan no es que no tienen, solución si la tienen, para obtener resultados eficaces, se debe realizar un estudio de mercado el, cual permite extraer un fragmentó positivo que ayudara al empresario. Mercado del plátano Ecuatoriano, ocupa el segundo lugar en la comercialización, de la fruta por ser de mejor calidad, abasteciendo gran parte de las importaciones y cada año su crecimiento es notable .en la provincia de el Oro encontramos algunas empresas dedicadas a la producción y exportación. Muchos de los problemas, que surgen en una empresa exportadora son en parte, porque con el personal que cuenta tiene un leve desconocimiento, de exigencias de los diferentes mercados, una constate preparación e investigación, sobre los acuerdos comerciales que existen permitirán, sacar provecho para que los exportados no tengan que pagar algún impuesto. Los acuerdos comerciales son de gran ayuda al exportador, innovar el mercado le permitirá expandirse y darse a conocer, esto permitirá al país un incremento en su economía, e incrementara el aumento de fuentes de trabajo.

Palabras claves: exportar, aranceles, innovación precios, acuerdos comerciales.

EXECUTIVE SUMMARY

ANALYSIS OF BANANA EXPORTING PROCESS FOR THE COMPANY BARRAGANETE AGROCARIBE SA IN THE PROVINCE OF GOLD

Autora: Gabriela Rodríguez
Tutora: Daniela Borja

The execution of a study the process of export of banana barraganete is an opportunity to discuss the problems that arise in the banana field, see the production, marketing, quality systems, exportable supply and competitive advantages of the Ecuadorian banana is

In reading several journals indexed I could see the other side of the export is necessary to have constant knowledge on new ways to market, tariff barriers, anti-times emerging in an export, but all these problems, that spring is not they have no solution if they do, to achieve effective results, you should conduct a study of the market, which allows it to extract a positive fragmented assist the entrepreneur.

Ecuadorian banana market, ranked second in the marketing of the fruit to be of better quality, supplying much of each year and imports growth is remarkable .in the province of El Oro are some companies engaged in the production and export.

Many of the problems that arise in an export company are partly because the staff has is a slight lack of requirements of different markets, one finds preparation and research on trade agreements that exist allow, profit for that exported not have to pay any tax, proper admiration and solidarity team work, help the company become more competitive, in turn will reduce cost, and spend on marketing.

Trade agreements are helpful for exporters, the market will allow innovation to expand and become known, this will allow an increase in the country's economy, and increase the increase of jobs.

Keywords: export tariffs, innovation prices, trade agreements

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
CESIÓN DE LOS DERECHOS DEL AUTOR.....	II
FRONTISPICIO.....	III
COMITE EVALUADOR.....	IV
DEDICATORIA.....	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
RESUME EJECUTIVO.....	VII
EXECUTIVE SUMMARY.....	VIII
INDICE GENERAL	IX
INDICE DE CONTENIDO	X
INDICE DE TABLA.....	XII

INDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	1
Capitulo1	
1. Diagnósticos Del Objetivo De Estudio	
1.1 Concepciones Nomas y Enfoques del	
Diagnostico.....	2
1.1.1. Globalización.....	2
1.1.2. Comercio Internacional.....	2
1.1.3. Exportaciones.....	2
1.1.4. Negociaciones	2
1.1.5. Incoterm.....	2
1.1.6. Divisas	3
1.1.7. Mercado	3
1.1.8. Estrategia de Mercado.....	3
1.1.9. Certificaciones Estándares Internacionales.....	4
1.1.10. Precios de Productos.....	4
1.1.11. Normas de Políticas comerciales.....	4
1.1.12. Barreras de Exportación.....	4
1.1.13. Barreras en el Comercio Mundial.....	5
1.1.14. Aranceles.....	5
1.1.15. Drawback en las Exportaciones	5
1.1.16. Costos de Exportación.....	6
1.1.17. Costos logística.....	6
1.1.18. Garantías Bancarias en el Comercio	
Internacional.....	6
1.1.19. Complejidad en el Comercio Internacional.....	6
1.1.20. Programa Ecuapass.....	6-7
1.1.21. Tipos de Anexos Compensatorios.....	7
1.1.22. Industrias Bananera.....	7
1.1.23. Mercado Bananero del Ecuador.....	7
1.1.24. Mercado del Plátano.....	8
1.1.25. Logística en la exportación.....	8
1.1.26. Puertos	8
1.1.27. Transporte.....	8
1.1.28. Cadena de Valores.....	9
1.2 Descripción del	
Proceso.....	9-10
1.3 Matriz de	
Requerimiento.....	10
1.4 Selección De Requerimiento a	
Intervenir.....	10-11
1.5 Justificación.....	12

Capítulo 2

2. Propuesta Integradora	13
2.1. Descripción de la Propuesta.....	13
2.2. Objetivos de la Propuesta.....	13
2.3. Objetivos Específicos.....	14
2.4. Componentes Estructurales.....	14
2.4.1. Guía del Exportador.....	14-15
2.4.2. Comercialización Del Plátano.....	16
2.4.3. Exportaciones Ecuatorianas del Plátano Barraganete durante los Últimos Años.....	16
2.4.4. Países Importadores.....	16
2.4.5. Países Consumidores	17
2.4.6. Países Competidores	17
2.4.7. Medidas de la Caja de Exportación y su Precio de Venta en el Mercado.....	17
2.4.8. Políticas Comerciales Del Ecuador.....	18
2.4.9. Análisis De Los Precios.....	19
2.4.10. Costos De Flete Marítimo Y Seguro.....	19
2.4.11. Fortalezas, Debilidades, Oportunidades, Amenazas Que Surgen En Una Empresa.....	19-20
2.4.12. Datos De La Exportadora.....	20
2.4.13. Plátano barraganete	20
2.4.14. Mercado	20-21
2.4. Recursos Logísticos	22
2.5. Fase de Implementación.....	23

Capítulo 3

3. Propuesta Integradora	24
3.4. Análisis De La Implementación Técnica De Al Propuesta	24
3.5. Análisis De La Dimensión Económica De Implementación De La Propuesta	24
3.6. Análisis De La Dimensión Social De Implementación De La Propuesta.....	24
3.7. Análisis De La Dimensión Ambiental De La Propuesta.....	24
4. Recomendaciones	25
5. Conclusiones	26
6. Bibliografía	27-28

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla De Exportaciones En Toneladas Del Plátano Barraganete.....	16
Tabla De Países Importadores.....	16
Tabla De Países Exportadores.....	17
Tabla De Precio Del Plátano Barraganete	17
Tabla De Exportaciones De Agrocaribe S.A.....	21

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo realizado, se basa en el estudio adquirido durante estos últimos 5 años que han influido, de una manera directa para llevar a cabo este proyecto.

Nuestro país contiene productos que son altamente competitivo en el mercado internacional, por su exquisito sabor y su valor nutricional obteniendo un consumo masivo, y esto a su vez ha producido un gran impacto en la economía de nuestro país permitiendo que crezca el pequeño y mediano productor.

Las empresas comercializadoras han aprovechado de estos beneficios para poder exportar estos productos y obtener optimismo ingresos que han dado como frutos fuentes de trabajo.

El plátano barraganete Ecuatoriano es el segundo producto de exportación más comercializado a nivel mundial, su más grande consumidor es Estados Unidos casi el 75 %de la producción llega a este país, sin embargo existen grandes competidores como Costa Rica, Colombia, Guatemala, también están las barreras arancelarias que no permiten que dicho producto sea altamente mente competidor.

A pesar de los obstáculos que surgen en la exportación, de dicho productos no deja de ser consumido en grandes mercados ya que es un fruto de calidad, y prestigio en el análisis realizado al proceso de exportación de plátano barraganete se realizó un enfoque a los inconveniente que tienen la empresa al momento de comercializar la fruta.

CAPITULO I

1. DIAGNÓSTICO DEL OBJETIVO DE ESTUDIO

1.1 CONCEPCIONES NORMAS Y ENFOQUE DEL DIAGNOSTICO

1.1.1 GLOBALIZACIÓN

Según la revista economía mundial gracias a la globalización, ha permitido dar lugar a que la economía de cada país mejor, esto ha ayudado a que el comercio mundial allá, crecido más rápido de una manera oportuna logrando, que algunos países se han más competitivo y tienda a incrementarse su inversión. (Medina & Luisa, 2014)

1.1.2 COMERCIO EXTERIOR

Según el criterio de Armando García, el comercio es un agente económico que ha permitido la globalización y desarrollo de un país, ya que durante los últimos años se puede ver un incremento, en el producto interno bruto de los cuales muchos países han aprovechado la comercialización, de sus productos esto ha permitido un aumento en el volumen, de la exportación en productos ya industrializados, dando así un fuerte crecimiento en el impacto de la economía mundial. (Garcia, 2011)

1.1.3 EXPORTACIONES

Las exportaciones son una parte fundamentas, dentro de la actividad económica de un país pues mediante ella se puede obtener divisas, que ayuden a obtener ingresos rentables. Ecuador tiene una amplia gama de productos agrícolas, que permiten a muchas empresas a participar en el mercado exterior, dando así la oportunidad de ir innovando, y elaborando nuevos productos altamente competitivos esto ha permitido mejorando su estatus financieros, y la economía de la nación. Las negociaciones a nivel mundial que se realizan, se ajustan a parámetros estrictos, una buena organización y análisis de ferias internacionales, donde pueden atender su exigente demanda. (Joaquin, 2012)

1.1.4 NEGOCIACIONES

Son estrategias para poder intercambiar algún bien o servicio, de una manera exitosa creando relaciones fructíferas, que permiten tener una ayuda económica, que benefician a las partes involucradas, dentro de las negociaciones deben ser

realizadas de manera clara, y precisa sin titubeo alguno ambas partes, implicadas deben analizar los pro y contras que arroja el análisis. (.J, 2015)

1.1.5 INCOTERM

En el mundo comercial, se llevan a cabo el cumplimiento de pequeñas cláusulas, para ser incluidas en la negociación, que garantizan la entrega de la mercadería, en ella se estipula los diferentes gastos adquiridos por las partes involucradas, las empresas exportadoras tendrán que realizar un análisis de los incoterms que le conviene en su modo de negociar y que estén de acuerdo a lo estipulado por la aduanas de dicho país. (Ingnasio, 2013)

1.1.6 DIVISAS

Según Gustavo menciona que las divisas que ingresan a un país, son por causa de las exportaciones, en otros casos pueden ser por las inversiones, que se realizan en el exterior los cuales dan una ayuda a su economía al país. (Gustavo, 2015)

1.1.7 MERCADO

Según Thompson para poder ingresar al mercado, es necesario tener en cuenta factores que influyen en el ambiente comercial, pero no solo se debe realizar este tipo de sondeos como el de los gustos y preferencias, sino el de ver las características principales internas de la empresa, si el producto tiene el potencial de crecimiento, el personal calificado con el que cuenta y que medios utilizara para la promoción del mismo, de esta manera con sumo cuidado se podrá escoger un mercado, que permita tener éxito en la economía de un país. (Doria, 2010)

1.1.8 ESTRATEGIAS DE MERCADO

Son un sin número de alternativas, que se le presenta a la empresa con el fin de que pueda incrementar las oportunidades, un estudio de mercado identifica la competitividad del producto, de esta manera se verifica si las propuestas a un mercado puedan ser cambiadas, dirigirla a otro mercado, para tomar una medida en la exportación se debe tomar en cuenta puntos, que darán viabilidad a los costos en ellos intervienen el alcance geográfico, las acciones o métodos competitivos, y el marketing permite la dependencia de los distintos mercados. (ML & Otrra Mestre, 2010)

1.1.9 CERTIFICACIONES ESTÁNDARES INTERNACIONALES

Cada vez el mercado mundial, se vuelve más difícil de satisfacer y eso lo muestran las certificaciones estándar, ya que el exportador se debe esmerar, en presentar un producto de eficacia, que esté basada en las normas de calidad para poder ingresar, a un determinado mercado. Los productos que tengan certificaciones, son los que tiene mayor demanda en las oportunidades de compra. (Cristhina & Londoño, 2014)

1.1.10 PRECIOS DE PRODUCTOS

Las políticas monetarias dentro de un país, dan un enfoque en los costos de producción en las exportaciones ya que debido a las condiciones financieras internacionales, los países buscan un beneficio en común fortalecer sus ingresos monetarios, según lo argumentado por la revista CEPAL, los cambios en los precios que se ha presentan en los productos básicos, son debido a la inflación y el incremento de la demanda interna por tal motivo, se da una tarifa exacta a los productos de mayor necesidad, con el fin de dar seguridad y garantizar la estabilidad económica de un país esto les ha permitido a poder tener mejor producción. (Unidas, 2010-2011)

1.1.11 NOMAS DE POLÍTICAS COMERCIALES

Las políticas comerciales ecuatorianas .Están conformadas por la LEXI (ley del comercio exterior e inversión) COMEX (consejo de comercio exterior e inversión) están con el fin de proteger las políticas comerciales, en las importaciones y exportaciones que realiza un país para su beneficio propio, por ello al momento de realizar una actividad económica, debe estar un 100% basadas en las norma reguladores y los plazos terminados en ellas intervienen, un sin número de acuerdos como aranceles , transito aduanero , productos importados para ser reexportados convenios , que permiten un comercio justo y seguro (Sice)

1.1.12 BARRERAS DE LA EXPORTACIONES

Las barreras en la exportación ,son las limitaciones que se imponen a la pequeña y mediana empresa o industria, al momento de realizar una actividad económica ,fuera de su países estos son debido a que en muchos negocios, desconoce los procesos de exportación, o los nuevos programas de exportación, o en restricciones o tarifas a impuestas por el gobierno, la falta de apoyo del estado , en aumentar las expectativas en un nuevo producto debido a este inconveniente,

muchas empresas optan por comercializar internamente, sus productos y minimizando las oportunidades de crecer en ámbito internacional, estos indicadores han entorpecido el crecimiento de una país. (Escandon, Castillo Caisedo , & Hurtado Ayala , 2013)

1.1.13 BARRERAS EN EL COMERCIO MUNDIAL

Las barreras que enfrentan las grandes empresas, y los PYME son tan simples que con una constante preparación, pueden cambiar el curso de una actividad económica, muchas de ellas se dan por teorías de muy poca importancia, como el temor de abrirse en mercados nuevos, la falta de conocimiento en la industrialización de los productos, los costó de producción y de exportación aun causado que muchas empresas pierdan el gusto de realizar negocios fuero de su país. (Rojas & vargas , 2013)

1.1.14 ARANCELES

Los aranceles conforman, una parte esencial de las políticas comerciales, ya que su fin es dar protección a la producción nacional, de grandes competidores, que se encuentran en un mercado. También un arancel podría ser considerado como parte discriminatoria, asía un país debido a que suele suceder que el mismo producto se le impone diferentes tarifas para lo, nuestro país con el fin de proteger su economía impone tarifas a productos de extranjeros. (Sanchis, 2010)

1.1.15 DRAWBACK EN LA EXPORTACIÓN

El Drawback, es un anexo más que encontramos en las leyes aduaneras legalmente, constituidas que juega un papel principal en las exportaciones Ecuatoriana, con el fin de reembolsar de manera inmediata o parcial los impuestos obtenidos, en la importación de un producto (materia prima) al ser nacionalizados, y luego de ser industrializado para su debida reexportación

Las políticas comerciales, de un país lo hacen con el fin de aumentar su participación en el mercado internacional, e incentivar a las empresas exportadoras hacer más competitivas, pero no todo es color de rosa existen plazos, para realizar dicha actividad y de no ser cumplidas el exportador no podrá obtener beneficios satisfactorios. (Cueva, 2011)

1.1.16 COSTOS DE EXPORTACIÓN

Los costos de producción dentro de una empresa, son la parte esencial para realizar una actividad económica, ya que de esto depende la formación de un nuevo productos en el mercado que rinda, y se han competitivo ,que este bajo las normas exigidas por los países consumidores, por tal motivo la industria se en foca en que dicha producción tenga precios que esté al alcance de sus clientes, para ello tiene que ver mucho los recursos que se aplique en su elaboración ,debe estar altamente calificado ya que constante mente debe reducir gastos, e innovar el producto para que tenga una excelente acogida en las grandes ferias internacionales (Niño, 2011)

1.1.17 COSTOS DE LOGÍSTICA

Estos costos están formados por los gastos, que genera la empresa en la transporte, embalaje de un productos ya terminaron, o la compra de suministros o insumos que se necesitan en una actividad económica, que se los obtiene para uso propio de la empresa. (SANDRA, 2010)

1.1.18 GARANTÍAS BANCARIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Según Masías las garantías bancarias son irrevocables, es decir son un contrato el cual no puede dar por terminado hasta el fin del periodo de comercialización del productos, las entidades bancarias realizan, este método con el fin de prevenir un incumplimiento al préstamo realizado al acreedor, en el comercio internacional han ayudado a los exportadores a poder realizar sus actividades comerciales siempre, y cuando se dejen mandar por sus puntos estratégicos. (Enrique, 2014)

1.1.19 COMPLEJIDAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Por medio de ese método se puede analizar la competitibilidad, de un país al momento de introducir un producto al mercado, en este transcurso las exportaciones se tendrá que enfrentar, a un sinnúmero de trabas y grandes competidores, que encontraran el mercado permitiendo ver la capacidad del producto. (Jaime, 2014)

1.1.20 PROGRAMA ECUAPASS

Como objetivo el sistema ecuapass, describí en forma secuencial las tareas, registradas utilizando en un proceso productivo, realizándose movimientos de

ingresos o egresos de inventarios y débitos y créditos de garantías, aplicables para el régimen de Admisión temporal para perfeccionamiento activo y el régimen tributario, bajo el control a través del portal de Ecuapass.

1.1.21 TIPOS DE ANEXOS COMPENSATORIOS (SENAE)

Anexo Compensatorio Por Producto Terminado, se utiliza cuando en el anexo compensatorio se va a detallar al menos un insumo, que ha sido transformado obteniendo un producto final “producto terminado “

Anexos Compensatorios Por Insumos, No Transformados se utilizan cuando en el anexo se va a detallar únicamente insumos, que han sido transformados por la persona, importador, industria que está laborando.

Se puede utilizar con los dos anexos antes expuestos, se detalla los productos terminados a nacionalizar con los insumos que se utilizan en su proceso. Si el producto no fue transformado también se llenada los detalles de los insumos a ser nacionalizados. Se puede utilizar los dos tipos de anexos, establecidos al inicio previo a registrar en el anexo compensatorio, este debe estar asociado a una declaración aduanera de exportación, con código de régimen aduanero detallando la declaración aduanera, que debe constara con informe de salida del medio de transporte. (SENAE, 2015)

1.1.22 INDUSTRIA BANANERA

Según la revista de negocios internacionales, muestra que la responsabilidad de la industria bananera, se basa en parámetros de calidad del producto, las nuevas certificaciones pedidas por los países consumidores, representan una amenaza que perjudica los costos de producción los compradores extranjeros, no dan un precio justo a la caja de banano .sin embargo dentro de la comercialización de un país el pequeño productor debe ser mejor pagado por cada caja, a pesar de ello para poder ser líder en un mercado la industria se tiene que optar por la mejor calidad de producto. (Perez, 2010)

1.1.23 MERCADO BANANERO DEL ECUADOR

La revista ESPOL muestra, que la producción bananera el 80% es utilizada para la comercialización fuera del país, mientras que el 20% es para el consumo interno, nuestro banano es considerado como el mejor, pero para poder obtener este puesto los costos en su producción y cuidado son altos.

Los exportadores para poder obtener un precio competitivo, en la venta del banano optan por comprar las cajas al pie del buque, otros optan por hacer una variación de contratos para establecer un precio que los beneficie a ambos, y así obtener proveedores con seguridad, lo que implica que los costos marginales, tendrá el mismo peso a los de ingresos marginal. (Montalvo, 2010)

1.1.24 MERCADO DEL PLÁTANO

Debido al exquisito sabor el plátano, le ha permitido ser otro producto de exportación de gran importancia, para nuestro país pero para ello se debe, identificar factores que influirán en su comercialización, como la oferta y demanda, del mismo en el mercado esto permitirá obtener un precio estable. (Roberto, 2013)

1.1.25 LOGÍSTICAS EN LA EXPORTACION

Según Escobar mediante la logística, se puede planear y coordinar todas las actividades necesarias al momento de realizar una actividad, teniendo niveles óptimos que convienen los productores y distribuidores, permitiendo administrar de manera adecuada todo lo necesario, en ella se basas los recursos necesarios y fundamentales. (Osorio, 2010)

1.1.26 PUERTOS

Según la revista análisis, dentro de un proceso de exportación los puertos son algo primordial ya que promedio de ellos se puede llevar acabo las negociaciones, es de consideración saber las rutas marítimas, que tarden menos tiempos y reduzcan costos , de igual modo que tenga infraestructura de calidad y pueda distribuir y almacenar, seguridad y custodia de los container, eficacia en descongestionar a los servicios portuarios y que permitan al exportador cumplir de manera justa, y óptima. (Guaita & Jose, 2014)

1.1.27 TRANSPORTES

Los sistemas de trasporte y logística permite, realizar el movimiento de la mercadería su mercado de destino dando así una ayuda fundamental a la empresa, pero también trae consigo un impacto negativo los costó de trasporte, están muy elevados por tal motivo se debe consultas proformas que puedan disminuir los costos y así ayudar a la empresa a su mejor avance financiero. (Daniel, 2014)

1.1.28 CADENA DE VALOR

Debido a la gran necesidad de mejorar sus estrategias la empresa, cuenta con una ayuda que permite al proveedor llegar a tiempo con el producto al cliente, teniendo así como objetivo que es el de ayudar a satisfacer, las necesidades del mercado a corto o mediano plazo, la optimización de recurso que ayudan a la economía de la empresa. (O, STELLA, & Estrada, 2010)

1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE DIAGNOSTICO

Las exportaciones a nivel mundial permiten que los países, realicen actividades económicas que ayuden el mejoramiento en el mercado, esto consiente en que salgan a la luz nuevos productos y que se han del agrado de los consumidores.

En el mercado mundial existes grandes competidores, que día tras día se dedican mejorar su producto, para un mayor alcance en compradores en el exteriores, debido a la sobre oferta comparada con la demanda en los últimos año, países exportadores aprovecha esta oportunidad para dar a conocer sus productos, pero no obstante de debe tener cuidado, en evitar un sobre abastecimiento en el mercado internacional, ya esto podría cuásar una variaciones de los preciso, y sobresaltos a los exportadores, para mucho no es fácil debido a las políticas comerciales que se llevan a cabo en su país, o por las dificultades que encuentran al momento de exportar.

Estos leves inconvenientes permiten que la pequeña o grande industria, se deseen envuelva mejor, los aranceles son un gran obstáculo, la nacionalización de un producto con el fin de ser nuevamente reexportado, es un trámite que no facilita a que los exportadores, realicen sus actividades económicas de manera satisfactoria, los nuevos sistemas utilizados y la falta de conocimiento en realizar un registro ya sea en una importación o exportación son inconvenientes que causan molestias a los usuarios, ya que para realizar una actividad de esta menara se debe conocer una gran magnitud de anexos, y saberlos categorizar para que la mercadería salga libre de malos momentos que afecten la economía del país.

El plátano Ecuatoriano es un alimento muy rico y de primera calidad, es de fácil cultivo por el clima que goza nuestro país, esto ha permitido que su producción

aumente durante los últimos años, abasteciendo el mercado y generado divisas. Él envió normal mente de esta fruta se la realiza de forma marítima.

Las empresas exportadoras de plátano barraganete como lo es AGROCARIBE S.A tiene ciertos inconveniente, en Los costos de producción son una parte fundamental al momento de exporta ya que, los insumos muchas veces no están acorde al precio oficial de la caja de banano, al ser exportada debemos recordar que el plátano es también de consumo interno y en épocas se escasea lo cual causa un alto precio en su venta.

1.3 MATRIZ DE REQUERIMIENTO

Por medio de la matriz de requerimiento, se podrá realizar un enfoque a los departamento de la empresa los cual nos permitirá ver, si el personal cumple o no con los requerimientos para el mejor funcionamiento y desempeño laboral, un personal altamente capacitado ayuda a la reducción de costos, que en muchos casos las malas decisiones de un equipo de trabajo, son los principales culpables de costos y gastos incensarios dentro de la misma. La constante capacitación del personal de trabajo permite un crecimiento bastante amplio, que ayuda a economizar de tal manera que no allá inconvenientes, que a simple vista llegan a ser tan complejo y en realidad la solución de los problemas está en sus propias manos.

1.4 SELECCIÓN DE REQUERIMIENTO A INTERVENIR

La matriz de requerimiento es una herramienta que nos permite identificar en qué medida se cumple la vinculación y ejecución de los procesos que lleva acabo la empresa exportador. Nivel en la calificación obtenida para verificación de la eficiencia de la empresa.

Calificación Del Marco

Nivel	Marco
1	Insuficiente
2	Deficiente
3	Básico
4	Medio
5	Alto

Actividades y necesidades	Responsabilidades	Nivel de cumplimiento					Evidencia	Argumento	Requerimiento	Propuesta
		1	2	3	4	5				
Se encarga de dirigir y administrar la empresa	Gerente					X	Emite informes de manera mensual del estados actuales de la empresa para seguridad de la misma	Analizar el estado de la empresa, al momento de realizar la actividad económica	Conocer el manejo de empresas exportadoras	Permitirá el crecimiento de la empresa y su buen manejo
Lleva los registros de los ingresos y egresos de la empresa en su actividad económica	Departamento contable				x			Al no obtener los datos exactos, de la situación financiera de una empresa causara daños a su economía	Saber manejar los estados financieros de la empresa y sus agentes económicos	Tener sistemas contables que permitan, tener datos concretos de los gastos operacionales del exportador
Se especializa en las negociaciones búsqueda de mercado y toda documentación este exacta al momento de exportar	Departamento de comercio exterior				x			Si no se tiene un Personal capacitado en el marco comercial, no se permitirá el crecimiento de la economía de la empresa	Tener conocimiento en el área ,saber los procesos y tramites que se deben realizar	Permitirá el progreso de la empresa y ampliación de su mercado
Se encarga la compra de bienes o productos para el beneficio de la empresa	Departamento de adquisiciones				x			Si no existiera dicho departamento el estado de solvencia de la empresa no rendiría	Saber economizar y dar prioridad a los ,bienes y servicios que necesite la empresa en su determinado tiempo	Tener en un sistema y conocimiento, en ámbito para disminuir gastos para la empresa

1.5 JUSTIFICACIÓN

Este proyecto se lleva a cabo con el fin de seguir la formación académica del profesional con responsabilidad, conciencia y ética, con la finalidad de contribuir al desarrollo de la unidad académica y un aporte al ámbito laboral.

Con el fin de obtener el título de Ingeniero en comercio exterior se debe cumplir con los reglamentos imputados por la Universidad Técnica De Machala, el cual se rige a un sinnúmero de parámetros, los cuales están basados en el artículo 34 del reglamento el que indica que los estudiantes egresados, deben sujetarse a el trabajo de titulación con los respectivos documentos en orden para llevarlo a cabo.

El proceso de investigación debe estar acorde al tema principal, los proyectos se deben realizar al margen debido y tiempo estipulado.

Nuestro país se ha caracterizado, ya que contienen un gran potencial en el mercado que ha permitido un avance en la industria, y economía del mismo en la carrera de comercio exterior, se ha creado con el fin de poder dar a conocer las nuevas posibilidades dentro de un mercado, que se pueden alcanzar y realizar mediante la investigando, e innovando el mercado mundial. Al ir estudiando los diferentes mercados, convenios, podemos llegar hacer un análisis exacto de los problemas que surgen al momento de realizar una exportación o importación, por lo tanto el trabajo de titulación a resolver nos ayuda a tener una pautas sobre los inconvenientes que viven las exportadoras al momento de sacar su producto al mercado.

De esta manera sabremos los pros y los contras. Cuando se realiza una actividad económica y que sectores se perjudica en la toma de decisiones para generar las divisas al país.

CAPITULO II

2. PROPUESTA INTEGRADORA

2.1 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

ANÁLISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE PARA LA EMPRESA AGROCARIBE S.A EN LA PROVINCIA DEL ORO.

La propuesta integradora antes escrita consiste, en realizar un análisis a las exportaciones de la empresa AGORCARIBE S.A empresa dedicada a la comercialización de plátano barraganetes, con el fin de saber los diferentes inconvenientes que tiene una empresa al momento de realizar sus labores de comercialización.

Dentro de la propuesta se tendrá que investigar los diferentes campos, que suelen ser los costos de producción, los procesos de exportación, la investigación de mercado canales de distribución en fin un sinnúmero de obstáculos que surgen en toda actividad económica , Ecuador siendo un país rico en producción busca innovar el mercado lanzando una gama de productos que permitan el ingreso monetario, por tal motivo busca generar convenios que permitan a nuestro producto entrar sin pagar algún impuesto, y esto permita un incremento en su estatus financiero, sin embargó hay ciertas barreras que no permiten que la pequeña y mediana industria puedan ser competitivas en un mercado mundial, causando así inconvenientes.

Lo que se quiere alcanzar por medio del propuesto es saber los inconvenientes exactos que existe en el ámbito económico del sector platanero ya que esto será una ayuda para poder implicar de manera directa el problema del exportador en un país en vías de desarrollo.se tomara en cuenta todo tipo de procesos que se lleva acabo al momento de exportar desde la compra del producto hasta y su comercialización en mercado.

2.2 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

Conocer los inconvenientes que surgen al momento de comercializar el plátano barraganete con el fin de ayudar a la empresa a mejorar su desempeño en el mercado extranjero.

2.3 OBJETIVO ESPECIFICO

- Investigar los procesos de exportación.
- Investigar las políticas comerciales que existen en nuestro país.
- Verificar los costos de producción que surgen en la elaboración del producto.
- Describir las principales limitaciones en el sector platanero.

2.4 COMPONENTES ESTRUCTURALES

Los componentes estructurales nos permitirán, ver los campos que intervienen en una investigación de mercado y estos a su vez nos ayudan a obtener diferentes opciones que ayudaran a mejorar el sector platanero.

2.4.1 GUÍA DEL EXPORTADOR

1.- Contar con el registro único del contribuyente

2.- Obtener el certificado de firma digital o TOKEN otorgados por;

- BANCO CENTRAL.
- SECURITY DATA.

3.-Registrarse En El Programa Ecuapass.

- Actualizar base de datos.
- Crear usuario y contraseña.
- Aceptar políticas de uso.
- Registrar firma electrónica.

4.-Tramites De Declaración Juramentada.

5.-Ingreso Al Programa Ecuapass.

6.-Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) Se Realiza El Certificado De Origen Y La Declaración Juramentada Del Origen.

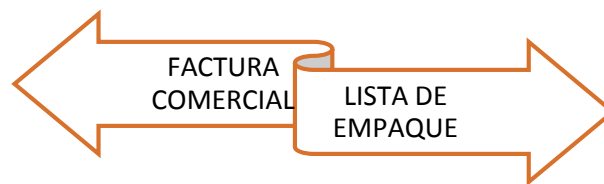
7.-Luego De La Declaración Se Observaran Parámetros Como:

- Identificación de la empresa.
- Productos.
- Utilización de instrumentos de competitividad aduanera.

- Materiales extranjeros importados directamente o adquiridos en el mercado nacional.
- Materiales nacionalizados.
- Costo y valor en fábrica.
- proceso de producción.
- Características técnicas del producto.
- Valor agregado nacional. (VAN)
- Selección de esquema o acuerdos para origen.
- Representante legal.
- Guardar temporal.

8.-Etapa de Pre -Embarque

Se realiza la declaración por medio del sistema ECUAPASS, la misma que es acompañado de una factura o proforma y documento con la que cuente previo al embarque esta creara un vínculo real y legal.



9.-Cotización De Exportación

Las cotizaciones es documento en el cual; se establecen derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador con la finalidad de evitar riesgos en una operación comercial.

10.- Instrumento Y Condiciones De Pago

Cuenta con instituciones financieras para la negociación y las condiciones de pago.



Luego de haber realiza todos estos pasos se podrá regularizar, la declaración aduaneras de exportación ante SENAЕ obtener DAE, mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el procesos de exportación para consumo. (Comercio, 2011)

2.4.2 COMERCIALIZACIÓN DEL PLÁTANO

Estructura de partida arancelaria NANDINA del Ecuador

DESCRIPCIÓN	NÚMERO DE PARTIDA
Bananas o plátano frescos o secos	0803.10.10.00

2.4.3 EXPORTACIONES ECUATORIANAS DEL PLÁTANO BARRAGANETE DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS

TABLA DE EXPORTACIONES EN TONELADAS DEL PLATANO BARRAGANETE

Años	Toneladas	FOB
2014	203.281	84.843
2013	203.674	81.320
2012	185.502	65.639
2011	217.909	70.036
2010	162.051	52.591

Fuente: Pro Ecuador

Elaborado: Gabriela Rodríguez

Podemos observar que de durante los últimos periodos, la exportación del plátano barraganete ha tenido un incremento en el volumen de sus exportaciones, eso muestra que es un producto rentable esto permite a nuestro país tener más ingresos en su economía y que más productores de plátano ingresen al mercado.

2.4.4 PAÍSES IMPORTADORES

Desacuerdo a las estadísticas del sector platanero Ecuador ocupa el segundo lugar en ser país exportador de plato abasteciendo, el mercado más grande que es Estados Unidos de las importaciones de la fruta a nivel mundial, según datos del banco mundial desde el periodo 2010-2014 se ha incrementado el 5.83% anual. Lo países de mayor consumo de esta apetitosa fruta Ecuatoriana (comercio, 2011)

TABLA DE PAÍSES IMPORTADORES

Países	TONELADAS
Estados Unidos	168.165
Arabia Saudita	59.970
Bélgica	41.577
Rumania	33.491
Jordania	28.644
España	29.537
Holanda	22.583

Fuente: Pro Ecuador

Elaborado: Gabriela Rodríguez

Se puede observar que existen grandes oportunidades, en este sector platanero ya que existen consumidores, de nuestra fruta por su delicioso sabor y esto ofrece aperturas de algunos mercados.

2.4.5 PAÍSES COMPETIDORES

Los 5 principales países competidores en mercado platanero a nivel mundial son:

TABLA DE LOS PAÍSES EXPORTADORES

Países exportadores de plátano barraganete						
FOB en miles de dólares						
Países	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012	%
Ecuador	1.640.865	1.995.950	2.033.794	2.246.350	2.047.520	21.95%
Bélgica	1.540.799	1389.031	1.279.331	1.329.264	1.284.123	13.76%
Colombia	654.354	837.042	748.100	815.318	822.010	8.81%
Costa Rica	711.664	448.150	702.009	722.129	788.324	8.45%
Filipinas	405.673	360.289	319.296	471.152	647.880	6.94%
Guatemala	343.876	441.768	385.396	476.321	618.314	6.63%

Fuente: centro de comercio internacional

Elaboración: Gabriela Rodríguez

Algo que se puede notar en la tabla y llama la atención es que Bélgica, no es un país productor si embargo de las importaciones, que realiza este mismo país reexporta sus productos a los Países Bajos.

También se puede observar que países como Colombia y Costa Rica, son países que se encontraban bajos a inicios, su escala fue subiendo con el pasar de los años, esto es una clara imagen de las oportunidades, que ellos no han dejado pasar para ser un países de competencia.

2.4.6 MEDIDAS DE LA CAJA DE EXPORTACIÓN Y SU PRECIO DE VENTA EN EL MERCADO

Tabla de Precios del Plátano de Exportación

DIÁMETRO	CAJAS LBS	PRECIO MÍNIMO	GASTOS DE EXPORTACIÓN	PRECIO DE EXPORTACIÓN
52-60	50 lb (65 plátanos)	7.30	2.00	9.30

Este es el precio estipulado por MAGAP en el acuerdo ministerios numero SC 2014- 2628-M, con el fin de proteger al pequeño y grande productor y exportador.

Existen grandes competidores como; Costa Rica, Colombia que debido al precio que ellos venden sus productos en mercado, se han de menor costo, teniendo así una ventaja en el mercado.

2.4.7 POLÍTICAS COMERCIALES DEL ECUADOR

Las políticas comerciales que existen en nuestro país son con el fin de la búsqueda de nuevos mercados en ámbitos bilaterales multilaterales que permiten llegar a un acuerdo y esto a su vez permite firmar un contrato en la cual se desgravan los aranceles.



Para el progreso de una empresa, es indispensable saber los Acuerdos Comerciales, que existen para poder llevar nuestro producto al mercado, y poder beneficiar de ellos.

Se puede observar que existen posibilidades a exportar a los países con quienes se tiene acuerdo, claro antes de esto hay que realizar un estudio de mercado.

A pesar que con Estados Unidos no existe un acuerdo comercial nuestro país con el fin de incentivar al exportador ofrece compensaciones tributarias aduaneras, con el fin de algún modo solventar los gastos realizados dentro de la exportación.

2.4.8 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS

Los procesos de comercialización son una base fundamental, para llevar acabado una exportación, de un determinado producto dentro de un análisis de mercado, inciden algunos inconvenientes en el sector platanero:

- Los precios generales de la caja del plátano barraganete, dentro del mercado local son inestables por varios motivos: la escases de la fruta en épocas de verano, la demanda de la fruta sube y la oferta baja en él, mientras que en otros meses el precio de la fruto baja por mayor cantidad de oferta.
- Las plagas que afectan a las plantaciones.
- Los costos de mantención de las hectáreas.

2.4.9 COSTOS DE FLETE MARÍTIMO Y SEGURO.

- Debido a la ubicación geográfica de nuestro país, crea una desventaja para reducir los costos del flete marítimo, y dando esto cabida a los otros grandes, competidores que se encuentran más cerca de mercado consumidor más grande.
- Las compañías navieras incurrir en mayores costos operativos, los mismo que son trasladados a la compañía exportadora, y esta su vez al precio de la comercialización de la caja causando, así otra desventaja para ser un precio competitivo
- Todas estas razones se elevan el preciso, de la caja del plátano barraganete.

2.4.10 FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES AMENAZAS QUE SURGEN EN UNA EMPRESA EXPORTADORAS

FORTALEZA: 1.- Tener el mejor plátano barraganete en el mercado 2.- Tener un personal altamente calificado. 3.- La demanda de plátano barraganete crece a nivel mundial. 4.- Generación de plazas de empleo.	OPORTUNIDADES: 1. El clima dentro de nuestro país es favorable. 2.- Realizar negociaciones satisfactorias. 3.- Prestigio de calidad del plátano Ecuatoriano. 4.- Aprovecha el cultivo de la tierra
---	---

DEBILIDADES:	AMENAZAS:
1.- Costos de producción altos. 2.- Puertos comerciales lejos. 3.- Barreras arancelarias. 4.- Grandes competidores en el mercado mundial.	1.- Fenómeno del niño 2.- Precios inestables en el mercado 3.- Surgimiento de otros países competidores 4.- Falta de conocimiento del exportador en convenios o acuerdos

2.4.11 DATOS DE LA EXPORTADORA

AGROCARIBE S.A es una empresa Ecuatoriana que se dedicada a la exportación de Plátano Barraganete está ubicada en la ciudad de Machala, en urbanización Unioro está legalmente constituida y registrada en la Superintendencia De Compañías. Ruc: 0791738644001.

2.4.12 PLÁTANO BARRAGANETE

Es de color verde 0 café es la, segunda variedad que más se exporta en el Ecuador, su pulpa tiene menos agua por eso es, más duro y no es dulce. Tiene un alto grado de proteínas y un exquisito sabor.

Diámetro del plátano barraganete: 52-60 en verano y diámetro en invierno 50-58 cajas de 50lbs la caja lleva aproximadamente 65 plátanos, requiriendo 3 a 4 racimos para llenarla.

2.4.13 MERCADO

El mercado que la empresa AGROCARIBE S.A abastece al mercado Americano por medio de la marca **Chiquita Brands**, empresa multinacional que tiene un gran dominio en el mercado, de las exportaciones, por tal motivo ocupa el principal en abastecer el mercado interno de EEUU.

El plátano barraganete Ecuatoriano antes de poder entrar al país importador debe cumplir acabilidad los requisitos impuestos:

1. Certificado fitosanitario
2. Certificado de Agrocalida
3. El producto debe estar sin macha alguna.
4. Debe tener un color verde oscuro.
5. Debe tener el peso justo.

Si la fruta llegara con un leve golpe, así sea en una de sus manos la caja sería totalmente dada de baja y no serviría, para la comercialización, lo cual la empresa perdería su prestigio con su cliente ya que las normas de este mercado son exigentes.

Incoterm que utilizan para su negociación es FOB (libre abordó) esto no permite que la empresa genere menor números de gastos.

La empresa AGROCARIBE S.A en sus exportaciones mensuales realizadas en estos últimos periodos:

Tabla De Exportaciones De Agrocaribe S.A

Exportaciones De Cajas Enviadas Por Agrocaribe S.A	
Detalle	Vetas de cajas mensual
Exportación por motivo de verano	63.520
Exportación altas	85.600

El precio de la caja de plátano barraganete puede variar dependiendo a los conflictos que se presente puede haber mayor cantidad de demanda y oferta no hay lo suficiente por tal motivo la caja puede costar hasta 12.00 dólares americanos que vendría hacer especulación de precios.

Puertos De Estados Unidos Que Se Utilizan Para Comercializar

Puertos Americanos donde llega el plátano barraganete	
Océano pacifico	Océano Atlántico
Los ángeles	Nueva york
Long beach	Miami
	Nueva Orleans

Todas las tarifas que se presenta puedan depender únicamente del proveedor y el cliente

Los puertos del Atlántico tienen sus desventajas, en la logística ya que para poder llegar el producto a su puerto de destino tiene que pasar por el canal de Panamá, pagando así un pequeño impuesto.

Tiempo de demora de llegar la fruta al mercado es de 8 días por el Océano Pacifico 12 días y por el Atlántico, esto seda dependiendo el Puerto de destino.

2.5 RECURSOS LOGÍSTICOS

RECURSOS LOGÍSTICOS				
ÍTEM	DENOMINACION	TIEMPO	COSTO	TOTAL
1	PROPONENTE	4 meses	150,00	150,00
RECURSOS MATERIALES				
ITEM	DENOMINACION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	CUADERNO	1	1,25	1,25
2	ESFEROS	3	0,40	1,20
3	REMAS HOJAS A 4	1	5,00	5,00
4	CARPETA	1	0,50	0,50
5	RESALTADOR	2	0,60	1,20
7	RECARGAS DE CARTUCHOS	2	1,25	2,50
	TOTAL			11,65
OTROS GASTOS				
ÍTEM	DENOMINACIÓN	TIEMPO	COSTO	TOTAL
	IMPRESORA		60,0	60,0
	MOVILIZACION		35,0	35,0
	TELEFONO		25,0	25,0
	REPRODUCCIONES		20,0	20,0
				140,0
	TOTAL DE GASTOS			301,65

2.6 FASES DE IMPLEMENTACION

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																		
ACTIVIDADES Y TIEMPO	MESES																	
	JULIO					AGOSTO				SEPTIEMBRE					OCTUBRE			
Análisis situacional, de la empresa verificada, por el gerente.	■	■	■	■	■													
Verificación de los costos de producción, de la empresa emitida por el departamento de contable.						■	■	■	■									
Investigación de nuevos mercados, negociación de un precio justo en la caja de plátano, y renovar conocimientos en el ámbito comercial.										■	■	■	■	■	■	■	■	■
Mejora y economizar al momento de realizar actividades, que permitan tener a la empresa menos gastos.						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

CAPITULO III

3. PROPUESTA INTEGRADORA

ANÁLISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE PARA LA EMPRESA AGROCARIBE S.A EN LA PROVINCIA DE EL ORO

3.1 ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

La propuesta no presenta, características técnicas por lo que no es necesario, desarrollar este punto por tal motivo, no se considera necesario ampliarlo, ya que no se hará innovación en la estructura, de la empresa.

3.2 ANÁLISIS DE LA DIMENSIÓN ECONÓMICA DE IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA

La propuesta citada permite tener un aporte en la parte economía de la empresa, esta a su vez ayuda al propietario, de la empresa AGROCARIBE S.A a poder ver el problema que existe, desde otro punto de vista, ya que los costos que se obtenga, se puedan sobre llevar de manera más eficaz, al tener un personal capacitado, que aportara a que los costos de producción o exportación, no sean tan elevados y esto perjudique a los ingresos financieros de la misma.

3.3 ANÁLISIS DE LA DIMENSIÓN SOCIAL DE IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA

La propuesta da un aporte al ámbito social, a largo plazo ya que permitiría el crecimiento de la empresa, esto a su vez ayudara a dar nuevas oportunidades, de trabajo y permitirá el avance del país, esto contribuirá a llevar acabo unos de los objetivos, del plan del buen vivir en el Ecuador, su prioridad es mejorar la calidad de vida de la población, con derechos que garanticen el bienestar, de una nación en aspectos, social y económico esto ayudara al crecimiento de fuentes de empleos. (ECUADOR, 2013)

3.4 ANÁLISIS DE LA DIMENSIÓN AMBIENTAL DE LA PROPUESTA

Por ser un proyecto de análisis económicos, en un proceso de exportación, no se presentan características técnicas, que perjudique al medio ambiente y cause algún perjuicio en la sociedad.

4 RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al gerente de la empresa AGROCARIBE S.A, que es necesario que se realiza nuevos estudios, para así pueda ampliar su agenda de negocios y pueda generar mejores beneficios, a la institución.
2. Es muy necesario renovar, constantemente conocimientos sobre, las políticas comerciales del Ecuador, para así saber de los beneficios, que se gozan mediante los acuerdos comerciales, como las de tarifa 0% de aranceles.
3. Seguir haciendo las negociaciones por el incoterm FOB, ya que este no generara más aumentos, en los costos de exportación, también es necesario tener presente no realizar gastos innecesarios que perjudiquen a la empresa.
4. Es indispensable tener conocimientos sobre los nuevos sistemas como Ecuapass, las ferias internacionales que permiten dar, a conocer los nuevos productos, por eso es de suma consideración estar en constantes capacitaciones que ofrece la SENAE. CORPEI.PROECUADOR.

5. CONCLUSIONES

1. Al realizar el análisis a la empresa exportadora, se puede notar que es necesario estar constantemente, en capacitaciones para así obtener un mejoramiento en los procesos de exportación.
2. Nuestro país está constantemente buscando acuerdos para beneficiar a la pequeña y mediana industria, y eso es de gran ayuda para los pequeños productores, y a las empresas exportadoras.
3. Los costos de producción, exportación son algo inevitable, pero una buena administración y control del personal, permitirá bajar los gastos que surgen en la misma.
4. Mediante el programa Ecuapass el gobierno lleva un constante estudio de las importaciones y exportaciones, esto lo hace con el fin que sea un comercio justo para el país, y a la vez incrementar la economía del mismo, y no perjudicar al pequeño y grande exportador.

6 BIBLIOGRAFÍA

- .J, P. V. (2015). Estrategia de Negocios Exitosa. *E Gnosis*, 8, 1-13. doi:730130060009
- comercio, m. d. (26 de Enero de 2011). *proecuador* . Obtenido de proecuador : www.proecuador.gob.ec
- Comercio, M. d. (31 de Mayo de 2011). *Proecuador* . Obtenido de Proecuador : www.proecuador.gob.ec
- Cristhina, R. A., & Londoño, A. (Enero de 2014). International Standard Certifications and Export Performance. *Ciencias Estrategicas*, 22(31), 33-49. doi:151332653003
- Cueva, F. D. (2011). Reflexiones Sobre el Drawback en las exportaciones. (D. a. administrativas, Ed.) *Contabilidad y Negocios*, 99-112. Recuperado el 2 de septiembre de 2015, de fduarte@pucp.edu.pe
- Daniel, D. F. (Diciembre de 2014). Transporte Logístico en la Economía Mundial. *Economía Mundial*(38), 19-22. doi:86632965001
- Doria, P. B. (ENERO A JULIO de 2010). La Globalización Y El Crecimiento Empresarial. *Pensamiento y Gestión* (28), 171-1995. doi:64615178009
- ECUADOR, G. N. (1 de enero de 2013). *secretaría nacional de planificación y desarrollo*. Obtenido de buenvivir@semplades.gob.ec: www.buenvivir.gob.ec
- Enrique, F. M. (Enero de 2014). Garantías Bancarias en el Comercio Internacional. *Bolletín Mexicano del Derecho Comparado*(139), 101-144. doi:4273742004
- Escandon, M., Castillo Caisedo , & Hurtado Ayala . (Julio-diciembre de 2013). Influencias En Las Barreras De Exportación. *Escuela de Administración y Negocios*(75), 40-55. doi:20629981003
- García, A. (agosto de 2011). Un Comercio Justo. *Investigación y Análisis*(107), 105 -140. doi:72618730005
- Guaita, M., & José, H. (Junio de 2014). Importancia de logística Portuaria. *Análisis de Coyuntura*, 247 -289. doi:364333515012
- Gustavo, B. (4 de 4 de 2015). Divisas E Imperialismo. *Cuaderno de Economía*, XXXIV(64), enero . doi:282133439088
- Ingnasio, D. I. (ENERO de 2013). Las Condiciones de entrega en el Comercio Exterior . *Estudios y Economía* , 1-24. doi:30126353008
- Jaime, P. V. (2014). Complejidad En el Comercio Mundial. *Facultad de Ciencias Agrarias*, XLVI(1), 125-145. doi:382837657010

- Joaquin, A. V. (2012). Aprediza, Organizativo, Innovacion y Propension Exportadora. (U. d. España, Ed.) *Estudios Gerenciales*, 28, 41-56. doi:21225840004
- Medina, R. P., & Luisa, M. (ABRIL de 2014). Indice de Desempeño Logistico. *Economia mundial*, 77-100. doi:86632965004
- ML, F. P., & Otrra Mestre, M. (ENERO de 2010). La Estrategia Exportadora de la Empresa y su Relacion con el Resultado Internacional. *Investigaciones Europeas de Dirreccion Y Economia Empresarial*, 16(1), 15-29. doi:2741200890001
- Montalvo, C. (Octubre de 2010). Estructua Vertical del Mercado Bananero y Caracteristicas. *Espol*, 21(1), 165-179. doi:13903659
- Niño, O. G. (31 de enero, marzo de 2011). La Productividad del Recurso Humano, Factores Estrategicos de los Costos de Produccion y calidad del producto. *Tecnura*, 16, 102-113. doi:257023013010
- O, R. d., STELLA, L., & Estrada, S. (abril de 2010). Planeacion estrategica logistica para un holding empresarial. *Scientifica El technica*, XVI(44), 90-95. doi:84917316016
- Osorio, E. C. (Diciembre de 2010). Brebes Conceptualizacion Logistica. *Scientifica el Technica*, 18(46), 1857-190. doi:84920977029
- Perez, M. A. (Noviembre de 2010). Responsabilidad Social de La Industria Bananera. *Negocios Internacionales*, 3(3), 90-115. Recuperado el 30 de SEPTIEMBRE de 2015, de mgonzaga40@eaft.com
- Roberto, G. M. (2013). El Mercado del Platano. *Agrociencia*, 47(4), 399-410. doi:30226975008
- Rojas, S. P., & vargas, R. (2013). Los procesos de internacionalizacion en las PYMES. *Mercadeo*, xl (16), 53-60. Recuperado el 30 de 9 de 2015, de www.vufind.unioved
- SALAZAR, I. .. (13 de octubre de 2014). *FENAPROPE*. Obtenido de FENAPROFE: www.fenaprofe.com
- Sanchis, J. A. (4 de Junio de 2010). Arancel Integrador Comunitario. *Inovacion Educativa*, 64. doi:50512008
- SANDRA, E. M. (Agosto de 2010). Analisis a los costos Logisticos. *S -Cientifica*, XVI(45), 272-277. doi:84917249050
- SENAE. (15 de 09 de 2015). *Aduanas del Ecuador*. Obtenido de Aduanas del Ecuador : www.aduanas.gob.ec
- Sice. (s.f.). *Comercio exteiror .ud.edu*. Recuperado el 08 de agosto de 2015, de Comercio exterior .ub.edu: wwwcomercioexterior.ub.edu
- Unidas, P. P. (Octubre de 2010-2011). Modalidades de Insercion Interna. *Cepal*, 37. Recuperado el 20 de agosto de 2015, de www.cepal.org

URKUND

Document: GABRIELA.RODRIGUEZ.PROYECTO.docx (D15702448)

Submitted: 2015-10-15 21:07 (-05:00)

Submitted by: gaby21_1989@hotmail.com

Receiver: dborja.utmac@analysis.orkund.com

Message: proyecto Gabriela Rodriguez Dota [Show full message](#)

3% of this approx. 14 pages long document consists of text present in 3 sources.

List of sources

Rank	Path/Filename
1	PLAN DE NEGOCIOS PARA EXPORTAR AL PARIGATAS A COLOMBIA.docx
2	PROYECTO INTEGRADOR VARGAS MARIA.docx
3	Trabajo de investigación.docx
Alternative sources	
Sources not used	

0 Warnings | Reset | Export | Share

59% Active | **Urkund's archive:** UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA / proyecto de jesenia dueñas 13-04-2015 17h... 59%

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR TEMA:

ANÁLISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE PARA LA EMPRESA AGROCARIBE S.A EN LA PROVINCIA DE EL ORO AUTORA: GABRIELA ALEXANDRA RODRIGUEZ DOTA Tutora:

ING. DANIELA BORJA MACHALA EL ORO ECUADOR 2014-2015 ANÁLISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO BARRAGANETE PARA LA EMPRESA AGROCARIBE S.A EN LA PROVINCIA DE EL ORO AUTORA: GABRIELA ALEXANDRA RODRIGUEZ DOTA 0705364230 gaby21_1989@hotmail.com TUTORA: Ing. Daniela Borja. 0703436040 Machala - octubre - 2015

DEDICATORIA Dedicó este trabajo a mis padres que gracias a ellos soy lo que soy, por su apoyo incondicional, comprensión, motivación a no darme por vencida, y sobre todo su esfuerzo y sacrificio que han hecho por darme una educación mejor y pueda así tener una profesión. A mis hermanas que me ayudaron de manera incondicional compartiendo conmigo mis malos y buenos momentos y motivándome a seguir a pesar de los problemas que se me presentaron. AGRADECIMIENTO Agradezco en especial al ser más maravilloso Jehová Dios quien día tras día me dio la sabiduría necesaria para