



**UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR**  
**FACULTA DE ECONOMÍA AGRÍCOLA**  
**CARRERA ECONOMÍA AGRÍCOLA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN COMO REQUISITO PREVIO PARA LA  
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
ECONOMISTA AGRÍCOLA**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y  
EXPORTACIÓN DE BANANO ORITO EN LA FINCA HELIX #2,  
RECINTO DE SAN JOAQUÍN, CANTÓN EL TRIUNFO**

**SEGARRA FLORES CINTIA DANIELA**

**MILAGRO, ECUADOR**

**2021**

**FACULTAD DE ECONOMÍA AGRÍCOLA**  
**CARRERA ECONOMÍA AGRÍCOLA**

**CERTIFICACIÓN**

La suscrita, Docente de la Universidad Agraria del Ecuador, en mi calidad de Tutora, **CERTIFICO QUE:** he revisado el Trabajo de Titulación, denominado: “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE BANANO ORITO EN LA FINCA HELIX #2, RECINTO DE SAN JOAQUÍN, CANTÓN EL TRIUNFO**”, la misma que ha sido elaborada y presentada por la estudiante **SEGARRA FLORES CINTIA DANIELA**; con cédula de identidad No.0605093723 quien cumple con los requisitos técnicos y legales exigidos por la Universidad Agraria del Ecuador para este tipo de estudio.

Atentamente,

**Econ. Galo Moya Castillo, MSc**  
**Docente Tutor**

Milagro, 12 de noviembre de 2021

**UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR**  
**FACULTAD DE ECONOMÍA AGRÍCOLA**

**TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE  
BANANO ORITO EN LA FINCA HELIX #2, RECINTO DE SAN JOAQUÍN, CANTÓN  
EL TRIUNFO”**

**AUTOR:**

**SEGARRA FLORES CINTIA DANIELA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN:**

**APROBADO Y PRESENTADO AL CONSEJO DIRECTIVO COMO  
REQUISITO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**

**ECONOMISTA AGRÍCOLA**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

PhD. Jorge García Delgado

**PRESIDENTE**

Econ. Francisco Viera Vaca Msc.

**EXAMINADOR PRINCIPAL**

Lcda. Verónica Arrata Corzo MSc.

**EXAMINADOR PRINCIPAL**

Econ. Galo Moya Castillo MSc.

**EXAMINADOR SUPLENTE**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por darme la vida, guiarme día a día para cumplir mis metas esta es una de ellas y la más importante.

También agradezco a mi esposo por su apoyo y haberme motivado siempre, por estar a mi lado en todo momento.

Agradezco a mis padres, a mi familia en general por no dejarme sola, por ser mi motivo y motor de lograr muchas cosas y culminar mis estudios.

Gracias a la universidad por abrirme sus puertas y en especial a mis docentes por todas sus enseñanzas su paciencia y compartir sus conocimientos.

## **DEDICATORIA**

Esta tesis se la dedico con todo mi corazón a Dios, a mi esposo y a mis padres, por haberme forjado como la persona que soy. Mis logros se los debo a ellos, ya que sin su apoyo nada de esto hubiera sido posible.

## **RESPONSABILIDAD**

La responsabilidad, derecho de la investigación, resultados, conclusiones y recomendaciones que aparecen en el presente trabajo de investigación corresponden única y exclusivamente al autor y los derechos académicos otorgados a la Universidad Agraria del Ecuador.

**SEGARRA FLORES CINTIA DANIELA**

**C.I. 0605093723**

## RESUMEN

En el presente proyecto de titulación, se analizaron elementos como la producción y exportación del banano orito hacia el mercado Alemán, donde se identificó que nuestro país cuenta con un potencial crecimiento de hectáreas destinadas a la producción, llegando a 9000ha en el 2019. Desde el punto de vista de las exportaciones, presenta un importante crecimiento de 218% en promedio anual, alcanzando una facturación en el 2020 de 296,3 millones de dólares. Ambos ítems, tanto en la producción y exportación, demuestran el interés de nuestro país por buscar e identificar, diferentes mercados en el mundo, con el fin de determinar sus demandas no atendidas para buscar su apertura e introducción del producto a esos países. Alemania por su parte se presenta como un país totalmente atractivo. Desde el punto de vista político, económico y legal. Además, cuenta con una demanda insatisfecha, cuenta con 70.190 toneladas métricas la cual no es cubierta por la producción interna del país en estudio, ni por las importaciones. Los indicadores económicos indican que la TIR es superior con el 17,99% a la TMAR, un VAN de \$16.225,75 el cual se presenta en positivo, indicando que la inversión para el 2026 tendrá un valor futuro rentable y un ROI de 0,09% y se presente en positivo y mayor a cero (0), presentando al proyecto como totalmente factible. Se recomienda el estudio permanente de mercados potenciales, que sean atractivos no sólo por sus importaciones, sino por elementos adicionales como, la demanda insatisfecha y su estabilidad económica.

**Palabras claves:** *Análisis financiero, demanda insatisfecha, estudio de mercados, producción y exportación.*

## SUMMARY

In this titling project, different elements on the production and export of the Orito banana to the German market were analyzed, where it was identified that our country has a potential growth of the hectares destined for production, reaching 9000 ha in 2019. From the point of view of exports, it presents an important growth of 218% in annual average, reaching a turnover in 2020 of 296.3 million dollars. Both items analyzed, both in the production and export of the baby banana from Ecuador, demonstrate the interest of our country to search and identify different markets in the world, in order to determine their unmet demands to seek their opening and introduction of the product to those countries. Germany for its part is presented as a totally attractive country. From the political, economic and legal point of view. In addition, it has an unsatisfied demand, it has 70,190 metric tons which is not covered by the internal production of country under study, nor by imports. Economic indicators indicate that the IRR is 17,99% higher than the TMAR, a NPV of \$16.225,75 which is positive, indicating that the investment for 2026 will have a profitable future value and an ROI of 0,09% and is presented as positive and greater than zero (0), presenting the project as totally feasible. The permanent study of potential markets recommended, which are attractive not only for their imports, but also for additional elements such as unsatisfied demand and their economic stability.

**Keywords:** *Financial analysis, unsatisfied demand, market study, production and export.*



# ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
Planteamiento de la Situación Problemática. ....	2
Justificación e Importancia del Estudio .....	3
Delimitación del problema .....	4
Formulación del problema .....	4
Objetivos .....	5
Objetivo general .....	5
Objetivos específicos .....	5
Hipótesis.....	5
Aporte teórico o conceptual.....	5
Aplicación Práctica .....	6
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>7</b>
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>7</b>
1.1 Estado del arte .....	7
1.2 Bases Científicas y Teóricas de la Temática .....	11
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>20</b>
<b>ASPECTOS METODOLÓGICOS</b> .....	<b>20</b>
2.1 Métodos de la investigación .....	20
2.2 Variables.....	21
2.3 Población y Muestra .....	22
2.4 Estadística Descriptiva .....	23
2.5 Cronograma de actividades.....	23
<b>RESULTADOS</b> .....	<b>25</b>
<b>DISCUSIÓN</b> .....	<b>55</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	<b>57</b>
<b>BIBLIOGRAFÍAS CITADAS</b> .....	<b>60</b>

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo, trata sobre un estudio de factibilidad en la producción y exportación de banano orito en la Finca “HELIX2” ubicada en el km. 87 en el Recinto de San Joaquín, cantón El Triunfo, perteneciente a la provincia del Guayas. Esta finca cuenta con aproximadamente 12 has., de producción.

La investigación se la realizó con la finalidad de conocer los aspectos esenciales sobre la producción y exportación de la fruta en dicha finca, considerando que es un cultivo tradicional y propio de la zona comprendida entre los cantones de El Triunfo hasta Bucay su producción involucra a la comunidad rural y urbana de estos importantes cantones la misma que es exportada directamente al mercado estadounidense en donde tiene una gran aceptación por su exquisito sabor quedando un pequeño excedente para consumo local el cual es aprovechado por los turistas extranjeros que visitan esta región y por la comunidad ecuatoriana.

Bajo este análisis, es necesario considerar que en Ecuador el cultivo de banano orito se ha desarrollado a lo largo de las zonas que comprende la Cordillera de Los Andes que de acuerdo con las estadísticas oficiales se cultivan en las tres regiones: Sierra, Costa y Amazonia, siendo las regiones de la Sierra y Amazonia las que tienen mayor superficie sembrada. En la Sierra están sembradas alrededor de 1843 ha, en la Amazonia 1476 y en la Costa 245 ha.

En la región Sierra las provincias productoras de banano orito son Cotopaxi, Pichincha, Chimborazo, Imbabura y Cañar; en la Amazonia las provincias de Morona Santiago, Sucumbíos, Napo, Pastaza, Orellana y Zamora Chinchipe, y en la región Costa las provincias productoras son Los Ríos, El Oro, Esmeraldas, Guayas y Manabí.

La superficie total del país es de 8209 ha, la producción de banano orito está en manos de pequeños productores que en algunos casos son de escasos recursos, por

tanto, no disponen de una infraestructura de riego y de postcosecha que es elemental, así como también de conocimientos que ayuden a tecnificar los procesos de producción de la fruta, por ejemplo, en ciertas zonas se cultiva a expensas únicamente del agua de lluvia por eso resulta necesario realizar esta investigación.

Este estudio de factibilidad en la producción y exportación del banano orito busca demostrar que Ecuador es un país agrícola y que goza de las mejores condiciones económicas, demográficas, en políticas y normas, condiciones climáticas excepcionales que permitirán producir productos y con una calidad de primera ya que se puede producir de forma ininterrumpida durante todo el año y cubrir con la demanda en cantidad, calidad y tiempo estimado.

En la actualidad cientos de familias ecuatorianas se dedican a esta actividad económica y dependen de los ingresos provenientes de la misma. La industria del banano hoy en día requiere más inversión en los últimos años por problemas fitosanitarios; es allí donde se hace hincapié en este estudio para demostrar documentadamente cuales son aquellos estándares de calidad que se necesitan para mantener la calidad en el producto y seguir con la misma competitividad en el mercado nacional e internacional.

Si bien es cierto en la “Finca HELIX #2” se preparan constantemente en cuanto a políticas, normas y procesos que conlleven a la calidad del producto y así poder exportar no sólo a los Estados Unidos de Norteamérica, sino abarcar el mercado de la Unión Europea, por eso actualmente esta finca tiene en desarrollo una visión empresarial para mantener el incremento de siembra sin descuidar el control de fruta y cumplir con los parámetros deseados de los clientes.

### **Planteamiento de la Situación Problemática.**

En el Ecuador los productores de banano orito ya sean grandes, medianos o pequeños buscan mantenerse en el mercado y hacer de sus organizaciones las más competitivas; ofertando un producto de calidad y con gran acogida en el mercado

para obtener mayores rentabilidades. Sin embargo, los productores de banano orito en esta zona estudiada y en especial en la finca donde se desarrollará esta investigación tienen falencias en el proceso de producción y en los conocimientos en cuanto a la calidad que exige la exportación.

Dentro de las problemáticas encontradas en la realización de esta investigación se resaltan las siguientes: los productores de banano orito tienen una gran desventaja y es que comercializan sus productos a intermediarios quienes a lo largo de la cadena de comercialización obtienen mayores ganancias y menos riesgos.

La finca “HELIX #2” al tener apenas 12 hectáreas de producción posee una cantidad limitada de cajas de banano orito la cual es vendida a una empresa intermediaria líder en exportación, la misma que paga un bajo precio por caja de banano orito producida cuyo valor representa en el mejor de los casos una mínima ganancia resaltando que los intermediarios establecen los precios del mercado y al no tener la oportunidad de concretar líneas de comercialización, se inclina a la adopción de estos que perjudican su economía cuando esto sucede, a la finca “HELIX #2” se le dificulta incrementar la producción debido a los altos costos de la misma, siendo necesario tener poco personal, además también, no cuenta con el conocimiento técnico de aprovechamiento de las materias primas disponibles se dificulta la tarea de innovación de tecnologías y productos con valor agregado.

### **Justificación e Importancia del Estudio**

El Gobierno Nacional impulsa el cambio de la matriz productiva para convertir al Ecuador de un país agrícola en agroindustrial. La eliminación de la intermediación es un mecanismo apropiado para maximizar las utilidades en una producción, identificando correctamente las líneas de comercialización; esta condición permitiría incrementar los volúmenes de producción lo cual incidiría positivamente en la reducción de márgenes ocasionadas por la intermediación.

A causa de estas falencias encontradas y del desconocimiento que tiene la Finca HELIX #2 sobre la adecuada producción y exportación de la fruta banano orito

producido en la zona anteriormente mencionada surgió la necesidad de realizar este estudio de factibilidad de la producción y exportación del banano orito con la finalidad de incrementar su rentabilidad y poder promocionar su producción a países como Alemania.

Este estudio permitió identificar los productores de banano orito y las diferentes características en la producción, como las medidas de bioseguridad basadas en las buenas prácticas agropecuarias que exige la certificación Global Gap, así como también en la exportación de la fruta producida, porque se incrementaría el índice de producción en este sector productor considerando la importancia que brinda la zona alta como El Triunfo y Bucay.

De esta manera, este estudio investigativo, tuvo como propósito reconocer aquellos procesos que se derivan de la producción, comercialización interna y exportación que ofrece el banano orito para los diferentes países y mediante este análisis poder elaborar un estudio de factibilidad que muestre y evidencie la eficacia en los procesos de exportación hacia Alemania.

### **Delimitación del problema**

A nivel local, el estudio se llevará a cabo en la provincia del Guayas – Ecuador, ubicado en el km. 87 Bucay – El Triunfo, en la Finca HELIX #2 perteneciente al Recinto de San Joaquín y se lo realizará en el periodo comprendido entre julio a agosto del 2021. A nivel internacional, se analizará el mercado de Alemania en el mismo periodo.

### **Formulación del problema**

¿De qué manera va a contribuir el estudio de la factibilidad para la producción y exportación de banano orito en la Finca HELIX #2?

### **Objetivo general**

Realizar un estudio de factibilidad para la producción y exportación del banano

Orito en la Finca HELIX #2 del Recinto San Joaquín, Cantón El Triunfo.

### **Objetivos específicos**

- Elaborar un diagnóstico sobre la producción y exportación del banano orito de la Finca HELIX #2.
- Realizar un estudio del mercado para determinar la demanda insatisfecha del mercado Alemán.
- Desarrollar el análisis de la factibilidad exportable y económica del orito de la Finca HELIX #2.

### **Hipótesis**

El estudio de metodología mixta, permitirá determinar la factibilidad económica y de exportación del banano orito de la Finca HELIX #2.

### **Aporte teórico o conceptual**

El banano orito es un cultivo tradicional en el cantón El Triunfo y sus alrededores, su producción involucra a la comunidad rural generando fuentes de empleo e ingresos a varias familias de este importante cantón de la provincia de Guayas y con el propósito de contribuir a mejorar el proceso de producción y la viabilidad de la exportación del banano orito para ello se presenta las siguientes categorías fundamentales que servirán de base para la elaboración de la actual propuesta de investigación: la gestión administrativa, la comercialización, el comercio internacional, la producción y la exportación.

Una vez realizado el aporte teórico se estima que la Finca HELIX #2 se posicione como una de las mejores del mercado nacional e internacional.

### **Aplicación Práctica**

En la aplicación práctica los beneficiarios directos serán los integrantes de la Finca HELIX2, ubicada en el cantón El Triunfo vía a Bucay dado que se estima necesario incrementar la producción y por ende ofrecer el banano orito a mercados

internacionales mejorando no sólo la economía de la finca mencionada sino de las familias colaboradoras a dicha finca y por otro lado este estudio de factibilidad servirá también para aquellos estudiantes universitarios que decidan guiarse o realizar un trabajo similar a esta investigación.

# CAPÍTULO I

## MARCO TEÓRICO

### 1.1 Estado del arte

Entre los resultados de Tomalá (2020), indica que en Ecuador, la producción de banano es destacada por el rol económico que va partiendo de los últimos años, se logra identificar al país como uno de los mayores productores de banano en el mercado internacional, por la insuficiencia productiva que existen en las bananeras de los países centroamericanos, dándole un puesto principal al Ecuador como productor al cubrir parte de la demanda de los mercados norteamericanos y de Europa Occidental.

Según Edwin Mise (2019), en su estudio investigativo denominado “Plan de exportación de banano orito de la hacienda María Elvira hacia mercado español” consideró que, Ecuador es uno de los principales exportadores de banano a nivel mundial su gran calidad y oferta esta fruta le han permitido abarcar más del 30% del total de exportaciones. Las exportaciones del sector bananero tienen gran impacto en la economía ecuatoriana pues representan el 2% del PIB de Ecuador y su volumen de exportaciones está solamente superado por el del petróleo. Los destinos más grandes para el banano ecuatoriano son la Unión Europea y los Estados Unidos.

La variedad orito es una fruta de menor tamaño que la Cavendish, pero sus costos de producción son muchos menores debido a que no se incurre en gastos de fumigación aérea para hongos. La mayor producción de banano orito se encuentra en el cantón La Maná (Mise, 2019).

Actualmente, todos los acuerdos comerciales que se realizan a nivel mundial se centran en la teoría de las ventajas absolutas y comparativas. Esta teoría del comercio internacional se centra en que cada receptor o país se beneficie del comercio si se especializa en sus productos (los cuales tienen menor costo de oportunidad respecto a otros) al intercambiarlos. David Ricardo, economista inglés



desarrolló en 1817 la teoría de las ventajas absolutas y comparativas con motivo de que Europa protegía sus mercados de las importaciones estadounidenses mediante cuotas y aranceles.

Como ventaja absoluta nos referimos a la virtud que tiene un ente (país, persona, organismo, etc.) de utilizar menos factores de producción que otro para producir un mismo bien. Es decir, quien necesite menos insumos para producir un bien, tendrá ventaja absoluta sobre dicho bien.

La producción de banano Orito en el País está incrementando, ha pasado de ser un cultivo de uso predominante doméstico a convertirse en un importante cultivo mercantil sobre todo para pequeños productores que ahora venden sus productos en mercado interno o para la exportación, esto contribuyen con el desarrollo económico del País.

Los principales países exportadores de banano a nivel mundial según el autor (Mise, 2019) son: Ecuador, Filipinas, Costa Rica, Colombia y Guatemala; mientras que los principales importadores son: Estados Unidos, Alemania, Bélgica y Japón. Adicionalmente, a nivel mundial se consume un promedio de 9,51 kg per cápita, y los países que más consumen por habitante son los asiáticos.

De la misma forma la Unión Europea alcanza una importación de 6 millones de toneladas en el año 2018, lo que coloca a la UE como el mayor importador a nivel mundial con una participación de volumen estimada del 33%. Además de aumentar la conciencia sobre la salud en los principales países importadores, el aumento de los ingresos entre los nuevos estados miembros, como Polonia, Eslovaquia y Estonia, también contribuye a la mayor demanda de bananos.

Sin embargo, las inesperadas condiciones de clima cálido en la UE en el primer trimestre del año dieron como resultado la llegada temprana de frutas de verano templadas, y afectaron significativamente la demanda de bananos en toda la región durante la mayor parte de 2018 (FAO, 2018).

Hay que tener en cuenta que, la producción mundial de banano asciende a los

700 millones de toneladas métricas, Ecuador y su sector bananero a nivel nacional a partir del año 2010 se mantuvo como uno de los más importantes en la economía ecuatoriana tanto interna como externa, sin embargo, un aspecto que le preocupa al sector bananero ecuatoriano es que los países exportadores de la fruta tendrían excedentes de la producción de este año, incluido Ecuador, Filipinas, Brasil y China son los principales productores en el mundo.

Los bananeros ecuatorianos consideran necesario colocar el excedente de la fruta en los mercados donde no llegan con facilidad uno de ellos es Irán, que demanda cerca de 200 mil cajas a la semana.

Según datos del Reporte de Coyuntura del Banco Central del Ecuador, una vez realizado el estudio en la producción del sector Bananero, los sectores de las provincias de Los Ríos, El Oro, Cañar y Chimborazo; cantones Valencia, Santa Rosa, Cumandá y La Troncal, donde las plantaciones se encuentran en buenas condiciones, según el 79% de los consultados, y el restante 21% manifestó que son normales lo que ayuda en este estudio de factibilidad y viabilidad en la producción y comercialización del banano orito (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2020).

Así mismo, los rendimientos por hectárea fueron mayores según el 48% de los informantes y el 52% indicaron que se mantienen iguales, lo que favoreció para que el volumen de producción a finales del año agrícola 2019 experimente un ligero crecimiento de 2%, porcentaje menor al experimentado el año anterior que fue de 6% (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2020).

El porcentaje de crecimiento en la producción que arrojó la investigación, está acorde con las cifras de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), pues el país exportó hasta diciembre de 2019 un total de 356,825,214 cajas de 18.14 Kg., esto implicó una variación positiva de 6,263,047 cajas de banano en relación al año anterior, en el cual, según datos de la entidad, se exportaron 350,562,167 cajas, lo que significa un crecimiento de 1.79%, con un promedio mensual de 29,735,435 cajas (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2020).

La plantación de orito (*Musa Acuminata* AA) es una de las más sembradas por los agricultores después del banano porque se identifica una gran cantidad de productores en las provincias de Santo Domingo, la zona de la Amazonia Ecuatoriana, Los Ríos, Guayas, El Oro, Cotopaxi, entre otras provincias y en especial en la zona de El Triunfo y Bucay.

Por lo general la actividad bananera está sujeta a dos temporadas conocidas como: Alta y baja.- En la primera, se habla de los tres primeros meses del año (incluso cuatro) donde las condiciones (climáticas, viales, de transporte, etc.) son mejores para la producción a nivel interno; y a nivel externo la demanda también es generalmente más elevada. Por otro lado, en la segunda temporada se presencia un pico de producción en los países centroamericanos razón por la cual el precio es más bajo en los mercados internacionales y la producción nacional se debe vender a precios más bajos.

El orito ecuatoriano es el más solicitado en los mercados extranjeros es así que el mercado donde más se comercializa el orito es Estados Unidos quien compró el 40,2% de la fruta. El consumo de la Baby Banana ecuatoriana como también es conocida capta mayor espacio en los hogares extranjeros. La venta del guineo pequeño con un sabor dulzón creció en enero del 2010 en un 63%.

Según estadísticas del Banco Central del Ecuador (BCE), en el primer mes del año el país logró vender 386,8 miles de dólares. El principal destino de la fruta fue Estados Unidos con el 40,2% y Bélgica con el 27,1%. Hacia Colombia, Alemania y Francia también se despachó la fruta (Analítica, 2019).

Como se manifestó, El crecimiento del banano orito a nivel mundial ha sido impulsado por su exquisito sabor y fuente de energía saludable que ha logrado satisfacer a los consumidores. Teniendo en consideración que Ecuador exporta un promedio de 310,000 cajas de bananos orito cada semana. (Asociación de exportadores de banano del Ecuador, 2019).

De la misma forma y tomando referencia a lo expuesto por la Corporación

Financiera Nacional en su Ficha Sectorial Banano y Plátano; muestra los datos estadísticos correspondiente a la revisión de las empresas del Sector Bananero, se la toma de referencia porque estos datos permitirán darle una viabilidad al proyecto realizado.

Según los datos arrojados por (CFN) mencionan que en Ecuador existen empresas grandes, medianas, pequeñas, micro que se dedican al cultivo de banano y plátanos, tal como lo indica la figura 2 en anexos. Así mismo en la figura 3 se evidencian las exportaciones nacionales desde el 2016 al 2020.

## **1.2 Bases Científicas y Teóricas de la Temática**

### **1.2.1 Banano Orito**

Entre las teorías desarrolladas por Zambrano (2017), indica que la superficie total del país es de un aproximado de 8000 Ha, las que están explotadas por pequeños productores los que dentro de sus sistemas de producción tienen al banano orito como único componente de subsistencia. Las plantaciones son manejadas, predominantemente, de forma orgánica y tradicional.

Para el investigador Tomalá (2020), el orito es un cultivo predominante que sin duda alguna ha pasado a ser un cultivo mercantil, sobre todo para los pequeños productores que ahora lo pueden vender ya sea al mercado interno o para la exportación. Esto ha generado una verdadera reactivación de la economía doméstica que va desde cambios en el uso del suelo, en la utilización de la mano de obra, en las técnicas de cultivo y por supuesto ha significado un mejoramiento en los niveles de ingreso.

### **1.2.2 Exportación**

Entre las conclusiones generadas por Llamazares (2018) levantó la teoría que las exportaciones a nivel microeconómico, son totalmente imprescindibles para

alcanzar un posicionamiento ideal en el mercado objetivo, donde inicialmente se calcula la oferta potencial, para según ello, determinar la participación comercial de los proyectos de apertura de mercados.

Debido a las teorías generadas por Galindo y Ríos (2015) donde mencionan que las exportaciones interfieren en el crecimiento económico, la productividad y el empleo del país, ya que es un elemento que ingresa dinero fresco a nuestra economía. Además, es uno de los elementos primordiales del Producto Interno Bruto (PIB), ya que las exportaciones inciden directamente sobre ellas.

Por su parte, el investigador García (2017) generó el criterio que existen diferentes tipos de exportación. Las realizadas entre empresas intermediarias privadas y las que se desarrollan con bienes semi-acabados o materia prima. Por otra parte en la actualidad los países tienden a proteger sus productos nacionales, de ahí que desarrollen normativas que beneficien a sus propios intereses, en donde haya obstáculos a las importaciones a través de tarifas o tasas muy elevadas. De esta manera se evita la competencia exterior.

### **1.2.3 Demanda Insatisfecha**

Según las teorías de Valencia (2011), describe a la demanda insatisfecha como uno de los aspectos más importantes que se desarrollan en la elaboración de proyectos de inversión, ya que su presentación y determinación adecuada de la demanda que nadie atiende, ni la producción interna ni las importaciones.

Entre los comentarios generados por Mejía (1992), luego de la culminación del estudio para calcular la demanda insatisfecha realizado a nivel clínico en Colombia, sobre el tratamiento renal, se determinó la DI a través de encuestas realizadas a los visitantes y pacientes para identificar cuanta demanda existe que no es atendida por la oferta de la ciudad, sea esta pública o privada. Con esa metodología se identifica las posibilidades reales de poder atender a la sociedad.

Por su parte Velásquez (2017) identificó a la demanda insatisfecha como aquella necesidad de comprar o adquirir, por parte del mercado que no ha sido cubierta y que puede ser atendida por alguna persona natural o jurídica. Bajo un criterio o concepto similar, es cuando existe una demanda mayor que la oferta, y esta puede ser la producción interna y las importaciones.

Entre los criterios generados por Alcides (2020), determina la demanda insatisfecha se produce cuando la demanda planeada, en términos reales, supera a la oferta planeada y, por lo tanto, no puede hacerse compra efectiva de bienes y servicios; por ejemplo: Ahora, supongamos que un día cualquiera los productores han producido tres mil barras, quizás estimando que, de hecho, hay demanda insatisfecha. Dos mil se pueden vender a un euro cada una. Pero esto todavía deja mil barras a vender.

#### **1.2.4 Flujo de Caja**

El investigador Hinojoza (2005), resalta la importancia de la implementación y desarrollo del Flujo de Caja como herramienta de análisis financiero de los proyectos de inversión, sean estos a nivel de empresa privada o pública. Esta se realiza a través de métodos de evaluación y análisis, como el Valor Actual Neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR), siendo estos los más utilizados junto con la tasa de corte de parámetro mínimos.

Entre los criterios levantados por Ortiz (2017), indica que el flujo de caja está estructurado por ingresos y egresos reales y no contables, a los cuales se suma la amortización en caso de incurrir a un préstamo bancario y a la depreciación.

#### **1.2.5 TIR**

Entre los criterios levantados por Altuve (2004), la tasa interna de retorno iguala o equipara el valor actual de ingresos, con los que se cruzan los valores corrientes

de los egresos. Estos criterios se desarrollan utilizando herramientas que provienen de las matemáticas financieras, además de los criterios contables de ingresos y egresos.

### **1.2.6 VAN**

Para el investigador German (2004), el valor actual neto actualiza los flujos netos de los valores a invertir a una tasa determinada y que no es mayor al costo promedio del capital, identificado por encima de la base de recursos financieros ya planificados con anticipación por parte de los directivos del proyecto o de la empresa.

Por su parte, Fajardo (2019) menciona que el Valor Actual Neto (VAN) facilita la forma de analizar e interpretar la información por parte de los inversionistas con respecto a las conclusiones monetarias de si es atractivo o no invertir en un proyecto determinado, esto con el fin de contar con la mayor información posible para poder tomar las decisiones más asertivas.

### **1.2.7 Análisis Comparativo de Mercados**

Para los investigadores Rodríguez y Bastidas (2012), al analizar textos literarios requiere de un cierto rigor metodológico, es allí donde interviene el análisis comparativo, ya que promueve la interpretación y el estudio didáctico de la literatura más allá de la superficie textual donde pueda lograrse una aproximación más en los idiomas por ello lograr también descubrir nexos literarios comunicantes que le formen en el proceso crítico del análisis de la literatura con herramientas metodológicas pertinente y propias del área de especialidad.

Mediante un análisis comparativo de acceso a la información pública en América latina realizado por Fundamedios, se pudo observar que lograron obtener que los ordenamientos jurídicos en América Latina son similares en cuanto a reconocimiento del derecho humano al acceso a la información pública, régimen de excepciones,

esquemas de publicación, garantías y sanciones. Sin embargo, se logró visibilizar pequeñas diferencias en cuanto a los órganos rectores, su independencia y autonomía; así como a las diferencias existentes en las problemáticas que se han generado en cada país, las cuales varían por razones de avances tecnológicos o voluntades políticas ("FUNDAMEDIOS", 2019).

Según los criterios de Figueroa y Angulo (2015) realizaron una investigación sobre la metodología del análisis comparativo en sociología, donde mencionan que hay 2 estrategias de investigación que sirve para utilizar en la comparación experimental, teniendo como supuesto que toda investigación social empírica implica algún tipo de comparación. Estas son: Estudio de casos (Se define como la forma teórica un número pequeño de casos y se procura alcanzar el rigor experimental a través de la identificación de efectos comparables de un fenómeno y el análisis de las diferencias y las similitudes entre ellos.), Estudio de variables (Tiene por objetivo formular generalizaciones amplias sobre las sociedades y comprobar hipótesis abstractas derivadas de teorías que conciernen a relaciones entre características de las unidades sociales).

### **1.3 Fundamentación legal**

Según información que reposa en los Acuerdos Ministeriales y resoluciones administrativas del MAG (2021), hay pocas normas que regulan directamente el cultivo de banano orito para su explotación comercial, debido a su calidad de producto exportable emergente y dado que la mayoría de los esfuerzos en el país están enfocados a normalizar los procesos de exportación de productos de importancia económica como el banano, el cacao, el café, el maíz, etc. INIAP desarrolló en el 2004, a través de la recopilación de información que obtuvieron de varios productores y de los trabajos de sus investigadores, un manual sencillo para el cultivo de banano orito de carácter orgánico. No obstante, como normas de calidad para la exportación solo existen las otorgadas por las certificadoras internacionales, las cuales generalmente están enfocadas a la regulación de los productos orgánicos en general.



- **Ministerio de Agricultura y Ganadería**

Acuerdo Ministerial Nro. 350 (Figura 3 – Anexos)

Artículo 1.- Establecer el precio mínimo de sustentación al pie del barco de los diferentes tipos de cajas de banano y otras musáceas destinadas a la exportación, en dólares de los Estados Unidos de América, que deberá regir entre el 1 de enero del 2017 al 31 de diciembre del 2017, tal como lo indica la tabla a continuación:

- **Normas Técnicas del INEN**

Normas técnicas INEN En el caso del Ecuador, existe una Norma expedida por el Instituto Ecuatoriano de Normalización, que regula las labores a realizar en la producción de frutas frescas. Esta norma es la Norma Técnica INEN 1751 (INEN). No obstante, estas normas no están enfocadas particularmente a la producción de banano como tal, sino a las definiciones y clasificaciones de las frutas destinadas a ser comercializadas en estado fresco. Igualmente, hay normas adyacentes que regulan como deben ser elaborados los pallets, las cajas y las fundas destinadas a almacenar la fruta que se va a transportar.

Todo esto es importante para el proceso de producción de esta fruta, mas no es un marco regulatorio para el control de calidad de la misma. GLOBALGAP En cuanto a normas internacionales de regulación, la más conocida e importante es la norma de certificación GLOBALGAP, antiguamente EurepGAP.

- **Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal**

Según el artículo 15, sustituido por el artículo 27, de esta Ley publicada en el Registro Oficial 405 del 29 de diciembre del año 2014, donde trata acerca de la exportación de banano por medio de asociaciones de micro, pequeños y medianos productores. (Fiscal, 2014)

De acuerdo al artículo 27, se establece que las agrupaciones que se dedican a

las actividades directa para la exportación sin venta local se regirán al porcentaje de impuesto a la renta únicamente para este sector, esto quiere decir que los productores Pequeños productores que estén agrupados mediante este método no deberán calcular el impuesto del 22% ya que éstos estarán regidos al 1% de renta y solamente dedicarán sus actividades para producir y enviar el producto directamente países extranjero.

- **La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)**

## Título VII

DEL REGLAMENTO A LA LEY PARA ESTIMULAR Y CONTROLAR LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DEL BANANO, PLATANO (BARRAGANETE) Y OTRAS MUSASEAS AFINES, DESTINADAS A LA EXPORTACION

### Capítulo I

De los precios mínimos de sustentación y precios FOB mínimos referenciales

**Art. 1.-** El precio mínimo de sustentación a pagarse al productor bananero es el resultado de la suma de los costos promedios de producción en el Ecuador más una utilidad razonable.

**Art. 2.-** Para efectos de evitar distorsiones y permanentes cambios en los precios mínimos de sustentación, tanto el análisis como su fijación, serán calculados sobre las libras de banano, plátano y otras musáceas afines (orito, morado, etc.), destinadas a la exportación, contenidas en la caja en dólares de los Estados Unidos de Norte América.

Capítulo II - De los Productores, Comercializadores y Exportadores de Banano

Nota: Denominación sustituida por Decreto Ejecutivo No. 114, publicado en Registro Oficial 62 de 9 de noviembre del 2009

Art. 6.- Productor bananero es toda persona natural o jurídica, propietaria, posesionaría o arrendataria de tierras agrícolas cultivables aptas para la producción de banano, que constituya por lo menos una unidad agrícola rentable, calificada así por la correspondiente Subsecretaría del Ministerio de Agricultura y Ganadería, debiendo registrarse en dicho organismo y obtener y mantener su registro vigente, el que se dará a las personas naturales o jurídicas que cumplan con las obligaciones ambientales constantes en el Reglamento de Saneamiento Ambiental Bananero, vigente.

El productor bananero, para obtener su registro deberá presentar un certificado de cumplimiento de obligaciones patronales del IESS. Dicho registro tendrá una duración de dos años, una vez finalizado el plazo tendrá que obligatoriamente actualizarlo.

Los requisitos que deberá cumplir el productor bananero para su registro serán los que se determinen en el correspondiente instructivo, que deberán elaborar conjuntamente los ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca y de Industrias y Productividad.

Art. 7.- **Exportador.** - Es toda persona natural o jurídica, domiciliada en el Ecuador, con sus marcas registradas, legalmente capaz, que produzca y/o compre banano a los productores debidamente calificados como tales en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca para ejercer la actividad de comercialización bajo las diferentes modalidades internacionales.

Los requisitos para registrarse e inscribirse como exportador, serán los que se determinen en el Instructivo expedido conjuntamente por los Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca y de Industrias y Productividad.

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

- a) Firmar contratos de compra de fruta con productores o sus comercializadores, registrados e inscritos en la Subsecretaría Regional del Litoral Sur y Galápagos del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca;
- b) Pagar a los productores y comercializadores, a través, del Sistema de Pago Interbancario SPI;
- c) Cumplir con el Pago del Precio Mínimo Sustentación al productor; y,
- d) Presentar las cauciones necesarias tal como lo prescribe la ley.

En caso de que el exportador no tenga marca propia, o encontrándose ésta en trámite, deberá presentar al Subsecretario Regional, carta de autorización por una sola vez, por la marca prestada por la exportadora titular de tal marca, en la que se defina el tiempo de vigencia de dicha autorización y con la expresión "por el año calendario vigente".

## CAPÍTULO II

### ASPECTOS METODOLÓGICOS

#### 2.1 Métodos de la investigación

En esta parte de la investigación se hace referencia a la modalidad y tipo de investigación utilizada para el desarrollo de esta investigación, así como también los métodos, técnicas de recolección de datos apoyados con la estadística descriptiva e inferencial que se manipularán para recabar la mayor cantidad de información con la finalidad de conseguir la mayor confiabilidad para la resolución de la temática planteada a inicios de esta investigación, de la misma forma se reconoce las variables estudiadas a través del cuadro de operacionalización de las variables.

A continuación, se nombra a los métodos que se necesitan para la consecución de los resultados:

**Método Analítico:** Este método permitirá, sin duda alguna analizar de manera ordenada a través de la revisión literaria y bibliográfica las respectivas variables en estudio observando la capacidad que tienen los productores de banano orito, con la finalidad de observar cuán factible y rentable económicamente es la misma y de conocer si su producto posee gran acogida en el mercado para obtener una mejor liquidez.

Este método al igual que los demás observados en la guía de desarrollo, son importantes para la consecución de objetivos, sin embargo, hay que tener en cuenta que, el método analítico es un procedimiento que se emplea con el fin de estudiar un fenómeno, problema, hecho u objeto.

De la misma forma se elige el método deductivo, porque es importante analizar de modo global los antecedentes que tiene la producción de banano orito en el cantón investigado, sin embargo, al no encontrarse resultado alguno es necesario la observación de fuentes bibliográficas que hablan de manera general y de cierta manera los diferentes aportes teóricos enriquecen la investigación tomando en

cuenta lo más necesario, relevante y oportuno para la culminación de este proyecto.

Para complementar la investigación adicional a estos métodos se opta por utilizar el método cualitativo o no tradicional, dado que este método permite profundizarnos en el campo específico de la producción de banano orito, sin embargo, no se ha descartado la probabilidad de que sea una investigación mixta, debido a que es necesario integrar lo que piensan las personas productoras acerca de la producción y exportación de la fruta banano orito. Esta investigación está inclinada a ser más cualitativa de carácter descriptivo y documental por lo que es necesario la revisión de fuentes bibliográficas o aportes de estudios similares.

### **2.1.1 Modalidad y Tipo de Investigación**

Como se manifestó, esta investigación es de tipo mixta. Desde el punto de vista cualitativo, es necesario realizar investigación con aportaciones teóricas y bibliográficas con fuentes que coadyuven a la realización de esta investigación. Para ello, es fundamental incorporar a los dos métodos (analítico y deductivo, el tipo de investigación Cualitativo, aunque como se ha manifestado, no se descarta la oportunidad de utilizar el método Cuantitativo y hacer la investigación mixta.

Desde el punto de vista cuantitativo, se calculará la demanda insatisfecha y se determinará la rentabilidad económica de las exportaciones potenciales hacia Alemania.

## **2.2 Variables**

### **2.2.1 Variables Decisoras**

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Retorno de la Inversión (ROI)

## 2.2.2 Operacionalización de las variables

Las variables decisoras, tanto su definición conceptual, el indicador de medición, sus herramientas de análisis y los resultados esperados, se describen en detalle en la Tabla 1 que se presenta a continuación:

Tabla 1

### *Operacionalización de Variables*

VARIABLES DECISORAS	DEFINICIÓN	TIPO DE MEDICIÓN E INDICADOR	TECNICAS DE TRATAMIENTO DE LA INFORMACION	RESULTADOS ESPERADOS
TIR	Es la tasa de interés con la cual el valor actual neto (VAN o VPN) de una inversión sea igual a cero (VAN = 0)	Cuantitativo	Análisis Financiero a través del Flujo de Caja, utilizando una hoja de cálculo	
VAN	Es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto	Cuantitativo	Análisis Financiero a través del Flujo de Caja, utilizando una hoja de cálculo	Determinar la factibilidad económica del proyecto
ROI	Es una métrica usada para saber cuánto la empresa ganó a través de sus inversiones	Cuantitativo	Análisis Financiero a través del Flujo de Caja, utilizando una hoja de cálculo	

Elaborado por: La Autora, 2021

## 2.3 Población y Muestra

### 2.3.1 Población

La población de estudio para el levantamiento de información primaria son dos expertos en el tema de exportación del banano, siendo estos funcionarios de

ProEcuador para levantar información de las exportaciones hacia Alemania y el administrador de la Finca HELIX #2. En ambos casos, se utilizará la entrevista a profundidad como herramienta de investigación.

## **2.4 Estadística Descriptiva**

Con respecto al Objetivo 1, se levantará la información con los administradores de la Finca HELIX #2 a través de entrevistas a profundidad para entender la capacidad productiva y exportable, actual y potencial.

Para dar respuesta al Objetivo 2, se levantará información de Alemania a través de información secundaria que existe en Trademap, DatosMacro y el Banco Central del país mencionado, con el objetivo de calcular la demanda insatisfecha.

Finalmente, en el Objetivo 3 se utilizarán herramientas de análisis con el fin de medir la factibilidad económica del proyecto, calculada a través de la demanda insatisfecha y la capacidad potencial exportable de la finca en estudio hacia Alemania.

## **2.5 Cronograma de actividades**

Este Cronograma se realizará en base al desarrollo y revisión del proyecto de aprobación de tema de titulación:



**Tabla 2*****Cronograma de Actividades***

<b>Actividades</b>	<b>Meses</b>							
	<b>Nov</b>	<b>Dic.</b>	<b>Ene.</b>	<b>Feb.</b>	<b>Mar.</b>	<b>Abr.</b>	<b>May.</b>	<b>Jun.</b>
Revisión Bibliográfica y Documentada	■							
Redacción de la primera parte del proyecto (Introducción)	■	■						
Revisión y Corrección de la primera parte Introducción al problema		■						
Elaboración del Marco Teórico y corrección de la Introducción			■					
Corrección del Capítulo I y Elaboración del capítulo II Diseño metodológico y corrección del capítulo I				■	■	■		
Revisión del trabajo final – Introducción – Capítulo I y II							■	
Presentación del trabajo final								■
Aplicación de la Técnica seleccionada								

Elaborado por: La Autora, 2021

## RESULTADOS

### Diagnóstico sobre la producción y exportación del banano orito de la Finca Hélix#2

Para el desarrollo del presente objetivo, se realizó un levantamiento de información secundaria a través de información que reposa en el Banco Central del Ecuador, en el Espac y en el Sipa (MAG), y por el lado de las exportaciones, se ingresó a la plataforma informática del comercio internacional, Trademap, para obtener los datos en toneladas métricas.

#### Sobre la producción de banano orito

Debido al clima tropical existente en la Amazonía del Ecuador, se cultiva el orito *musa vacuminata* con altos niveles de calidad y productividad, cosechándose en diferentes lugares de nuestro país.

El orito ecuatoriano, también es llamado **Baby Banana** debido al tamaño de su fruto, los cuales alcanzan un promedio de 13 centímetros, identificándolo en los mercados internacionales como una variedad del Cavendish, el cual es el producto estrella del Ecuador.

Entre las características que más diferencias al Baby Banana con el Cavendish, son el sabor dulce concentrado, además de su tamaño y grosor de la fruta, el cual es muy apetecido por los diferentes mercados al que aborda, además que por su tamaño se facilita su consumo.

Desde el criterio productivo, el fruto en estudio nace a manos de pequeños productores bananeros, los cuales por falta de infraestructura y presupuestos económicos, desarrollaron sus propios sistemas productivos, los cuales incluían el manejo del producto. Es importante especificar, que en el Ecuador existen más de 8mil hectáreas cultivadas en provincias como Azuay, Bolívar, Guayas, entre otras.

**Tabla 3*****Producción de Banano Orito (Número de hectáreas)***

AÑO	LOS RIOS	GUAYAS	EL ORO
2016	2823	2139	1075
2017	2328	1647	1484
2018	2473	1469	1562

**Fuente: ESPAC, 2018      Elaborado por: La Autora, 2021**

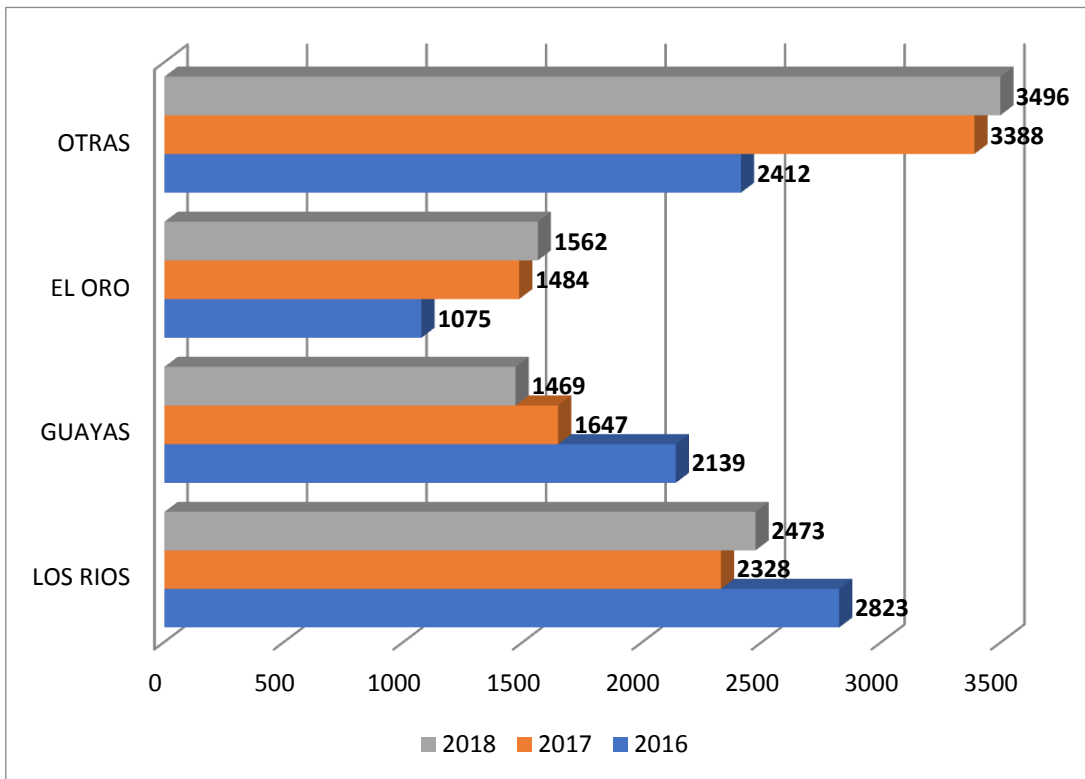
En la Tabla 3 se visualiza a las tres provincias de mayor producción de banano orito desde el punto de vista de hectáreas en producción, siendo la provincia de Los Ríos la de mayor relevancia con el 27% del total a nivel Ecuador, seguido por El Oro con el 17% y el Guayas con el 16%. La diferencia corresponde al 39% las cuales están distribuidas en diferentes provincias del país, así como se presenta en la Figura 1 que se presenta más adelante.

Con respecto a la productividad que se registra en nuestro país, los números alcanzan para el 2016 las 950 cajas de Baby Banana por ha cosechada, exportando \$29.32 millones (en valor FOB) correspondientes a 38,2 mil tn, según como lo tiene en archivo ProEcuador en el presente año.

En relación a las temporadas de siembra y cosecha, esta se maneja a lo largo de los 12 meses del año, beneficiando al productor debido a que cuenta con fruto para comercializan en cualquier fecha. Es importante resaltar, que pueden existir ajustes en la productividad por hectárea, debiéndose esto por las condiciones climáticas a las que se pueda llegar.

**Figura 1**

***Producción de Banano Orito (Hectáreas cosechadas)***

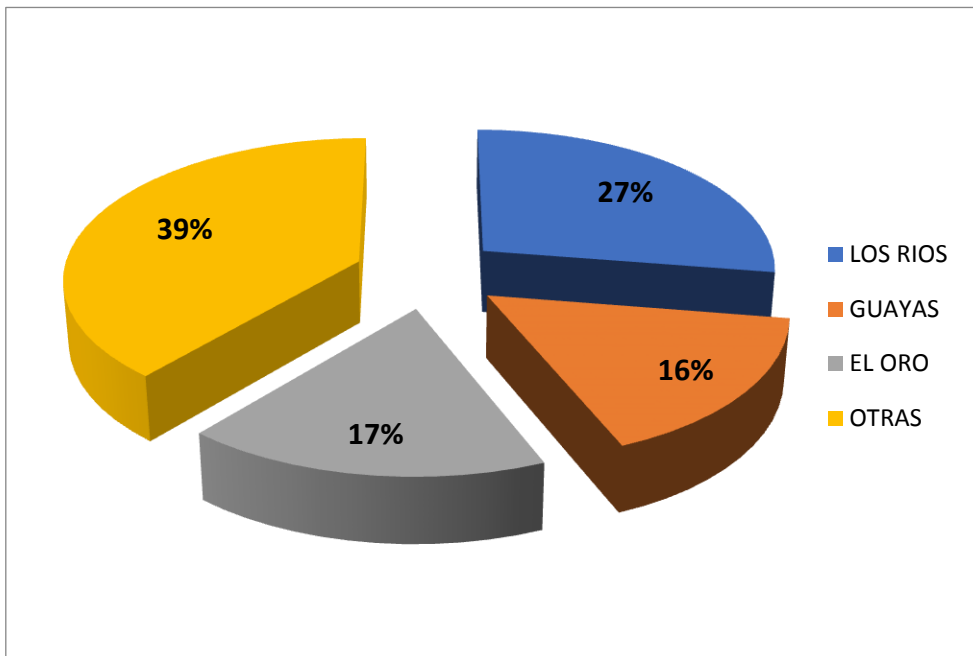


**Fuente: ESPAC, 2018    Elaborado por: La Autora, 2021**

Con respecto a la producción que se pueda obtener por cada mata/planta, las más jóvenes pueden llegar a cosechar 3 ocasiones más que las plantas con mayor tiempo y si a esto se suma que, en épocas de escasa lluvia, la productividad baja considerablemente, presentándose como un elemento de debilidad para el productor o inversionista.

**Figura 2**

***Participación de la producción en el Ecuador (Hectáreas por provincias)***



**Fuente: ESPAC, 2018    Elaborado por: La Autora, 2021**

### **Sobre la exportación de banano orito**

A nivel histórico y mundial, el Ecuador ha sido protagonista en el comercio del banano, siendo el principal exportador de esta fruta por muchos años, debido a múltiples factores, sea esta la calidad, medidas y sabor. La variedad más importante que se comercializa es la Cavendish, pero esta no es la única que se exporta.

Frente a la balanza comercial, las exportaciones juegan un papel preponderante, siendo esta la actividad comercial que un exportador legalmente certificado, promocióne y comercialice el producto en mercados internacionales.

Con respecto al criterio logístico, donde se colocan los productos en los terrenos del país importador o país de destino, para su consumo o procesamiento. Esta actividad tiene esa logística, ya que desde el proceso de preparación del suelo, fue

destinada su producción para la exportación y colocación en el mercado internacional, los cuales deben haber cumplido con diferentes obligaciones legales y comerciales requeridos.

Debido a esto, la importancia de estar en constante actualización de la información requerida por ambas partes para desarrollar el proceso de exportación es vital, entre los que mencionamos los formularios, documentos de aduana, certificados de exportación, los cuales validan la carga y destino de la misma.

En relación a la información requerida para la exportación del banano ecuatoriano, la información que se exige para desarrollar el proceso de exportación, debe describir la finalidad de la misma, destino y empresa importadora, país y puerto de destino, incoterm y la naviera contratada, peso, dimensiones, entre otros requisitos que se deben cumplir.

**Tabla 4**  
***Exportación de Banano Orito (Miles de dólares)***

Año	Exportaciones (Miles de Dólares)	Variación (%)
2012	32	
2013	23603	73659%
2014	22861	-3%
2015	20727	-9%
2016	29318	41%
2017	248850	749%
2018	96219	-61%
2019	110299	15%
2020	296361	169%

**Fuente: Trademap (2021)**

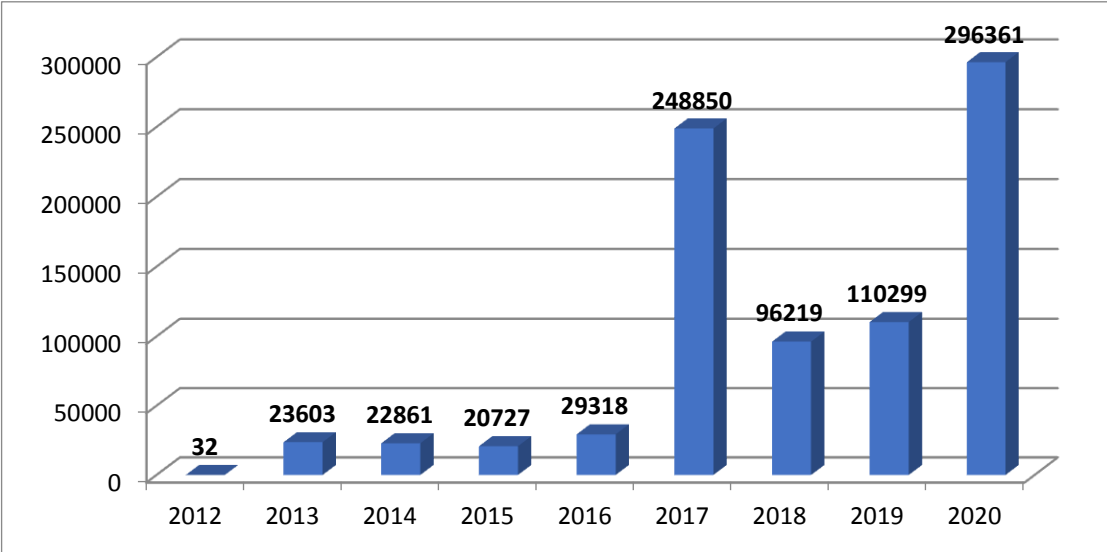
**Elaborado por: La Autora, 2021**

En la Tabla 4 donde se presentan las exportaciones en miles de dólares del banano orito (baby banana), se visualiza un crecimiento importante de su movimiento comercial, observando saltos importantes, especialmente los registrados en el 2013, 2017 y 2020, con una variación en positivo del 73659%, 749% y 169% respectivamente.

Es importante analizar que el promedio de los últimos cuatro años de exportación de banana orito es de 187,5 millones de dólares, los cuales se han destinado a diferentes mercados a nivel mundial, así como se visualizan en la Figura 3 que se presenta más adelante.

En la misma figura se puede identificar que la pendiente es positiva y con un comportamiento a la alza, donde de 20,7 millones de dólares exportados para el 2015, se creció a 248,8 millones para el 2017 y 296,3 millones para el 2019, siendo esta última la cifra más alta con respecto con respecto a las exportaciones a nivel internacional de banana Orito.

**Figura 3**  
***Exportaciones de Banano Orito ecuatoriano (miles de dólares)***



Fuente: Trademap (2021)

Elaborado por: La Autora, 2021

## **Precio mínimo referencial FOB para exportación de Banano Orito**

A nivel internacional los precios que se pagan por la caja de baby banana ecuatoriana (15 libras) oscilan entre los \$4,50 para el productor y \$5,60 para el exportador, dando una diferencia de \$1,30 por caja.

Como dato adicional, los precios pagados al productor de orito (precios mínimos), son totalmente justos y a la medida para cubrir los costos esenciales y mínimos, como las labores de siembra, cosecha y postcosecha.

## **Diagnóstico de la Finca Hélix#2**

### **Producción de banano orito**

Es importante identificar que la Finca HELIX #2 se encuentra ubicada en una de las zonas bananeras de mayor relevancia en el país, específicamente en el km. 87 de la vía a Bucay, cercana al cantón El Triunfo, provincia del Guayas, zona productiva perteneciente al Recinto de San Joaquín.

Actualmente la Finca HELIX #2 cuenta con una extensión total de 12 hás, de las cuales 10 hás son aptas para la producción y de ellas 8 hás. están actualmente en actividad productiva.

Las 8 hás actualmente generan 15.600 cajas de banano orito de 15 libras, que al sacar la relación alcanza una productividad de 1950 cajas/há. Esta cifra al proyectarla a la capacidad máxima de producción de 10 hás llegaría a un monto de 19.500 cajas en total.

Con respecto a la inversión en equipos, mano de obra, costos de producción, gastos y proyecciones de producción, se encuentra especificado en detalle en las tablas 7 a la 12 que se presentan en la sección económica del presente documento.



## **Exportación de banano orito**

Con respecto a las exportaciones actuales, el 70% se destina hacia el mercado internacional, alcanzando la cifra de 10.920 cajas. Con la proyección de crecimiento, la propuesta presenta un crecimiento de 2.730 cajas adicionales a las que actualmente exportan, alcanzando el monto de 13.650 cajas, siempre y cuando la gerencia de la Finca HELIX #2 decida mantener el 30% para el mercado local.

## **Estudio de mercado y cálculo de la Demanda insatisfecha del mercado Alemán**

Para comprender la Demanda Insatisfecha, inicialmente se analizó la situación del mercado, donde se revisó la situación política, económica, social, tecnológica y legal de Alemania. Luego de ello, se calculó la demanda potencial, para restar las importaciones, la producción interna, y la diferencia es la demanda que nadie atiende.

### **Análisis PESTEL**

#### **Político**

El gobierno de Alemania, es una nacional de la Unión Europea, registrada como República Federal Democrática, que tiene un manejo judicial y político totalmente descentralizado, lo cual permite una mejor toma de decisiones que conlleven a una mejor gobernabilidad del país.

A nivel político también es considerado como un país totalmente organizado, aportando en gran medida al desarrollo de inversiones en nuevas tecnologías, ciencias y nuevos emprendimientos, brindando soporte a países en vías de desarrollo, con el fin de colaborar en su crecimiento económico a través del comercio bilateral.

El país europeo es parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC) desde 1995, pero luego de la renuncia del Reino Unido a la Unión Europea, Alemania se convirtió en el país de mayor crecimiento económico del continente. Es importante resaltar que, el país en estudio (Alemania) perdió un aliado estratégico con la salida de RU, desde el punto de vista comercial, económico y legal, debido a que entre ellos, el intercambio de productos era mucho más ágil y económico.

## **Económico**

Así como lo mencionado en el apartado anterior, el país en estudio, Alemania, es la cuarta economía en el mundo y la primera en la Unión Europea, donde asienta su potencial económico a las exportaciones, la que depende de los requerimientos exigentes de los diferentes mercados, tales como Rusia, Estados Unidos, entre otros mercados.

Entre los indicadores macroeconómicos estudiados, el PIB de Alemania para el 2017 es de 3.4 millones de euros, siendo el dato para mediados del año, que tuvo un crecimiento del 0,7% comparándola con la muestra anterior. Como dato adicional, Alemania tiene un PIB Per cápita trimestral de 41,2 mil euros.

Otro de los indicadores importantes analizados en el presente proyecto de titulación es la tasa de desempleo, que para el año 2017 el país alemán registró cifras por el 3,4%, siendo uno de los de mayor importancia en Europa por sus bajos niveles alcanzados. Además se revisó la información sobre el índice de libertad económica la cual alcanzaron montos que superaron los 72 puntos, siendo uno de los tres países europeos de mayor estándar.

Con respecto a su Balanza Comercial, es positiva y superan los \$265 millones de Euros representando un superávit, donde las exportaciones superan a las importaciones, atrayendo más recursos económicos que los que salen.

Es importante considerar que el comercio no tradicional agrícola para Alemania significa más del 45% del total de sus exportaciones, siendo adicionalmente importados los bananos, pero también la quinua, patatas, entre otras.

Con respecto entre el comercio de Alemania y Ecuador, los productos de mayor circulación es el banano con \$205 millones de dólares, en segundo lugar se identifica el café y sus derivados con \$46,8 millones de dólares y en tercera instancia se identifica al banano con certificación de producto orgánico, registrando un monto de \$33,2 millones de dólares.

Al analizar al euro como moneda base de Alemania, es importante considerar su relación con el dólar, que en la actualidad es de 1 eur = 1,23 dol. Este valor de cambio no es atractivo para el exportador ecuatoriano, debido a que tenemos una moneda a la cual no la podemos devaluar en caso de necesidades económicas a nivel de Estado.

Con respecto a su Industria, esta cuenta con una participación en Alemania superior al 29% del total del PIB, de los cuales el 70% corresponde a pesca, servicios, agroindustria, entre otros.

Al analizar los datos en general sobre las exportaciones que realiza América Latina hacia Alemania, nuestro país se posiciona en el 9no. lugar, siendo superado por Brasil, Colombia, México, entre otros.

Bajo el enfoque que genera en sus economías, las relaciones comerciales entre Alemania y Ecuador, cuentan con una Balanza Comercial negativa para nuestro país, donde las importaciones son mayores a las exportaciones, siendo el 2012 el año de mayor proporción donde se registró un monto de -\$187,1 mil dólares.

A finales del 2016, se renovó el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea, se identificó que el criterio que impulsó en gran medida la actividad comercial entre los países, dinamizando sus economías debido a las preferencias arancelarias alcanzadas las que afectan positivamente a los precios competitivos de los productos ecuatorianos, permitiendo estar en las perchas, a un precio más bajo que los productos competidores directos.

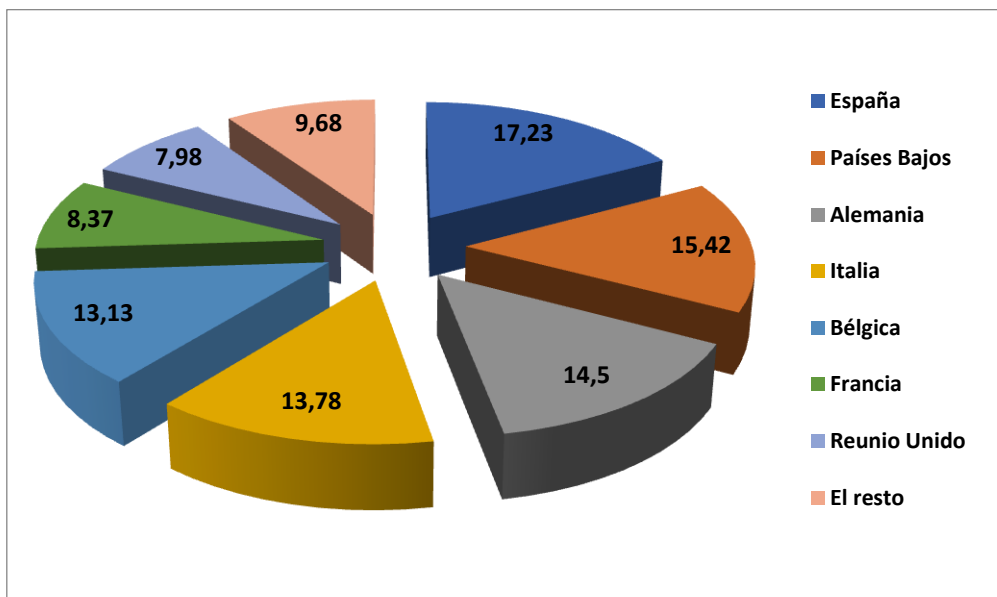
Es importante destacar que, de todas las exportaciones de baby banana que envía Ecuador, el 14% son destinados hacia el mercado alemán, así como se muestra en la Figura 4 que se presente en la siguiente hoja.

Como se muestra la siguiente información, entre los mayores exportadores de la Unión Europea hacia Ecuador se encuentra Alemania, seguido de España, Italia, entre otros. El promedio de importaciones realizadas por Ecuador es de 2469 millones de euros, de los cuales, el 94,1% representan a productos no agrícolas, así

como se muestra en la Figura 4.

**Figura 4**

***Mayores importadores de la Unión Europea 2019***



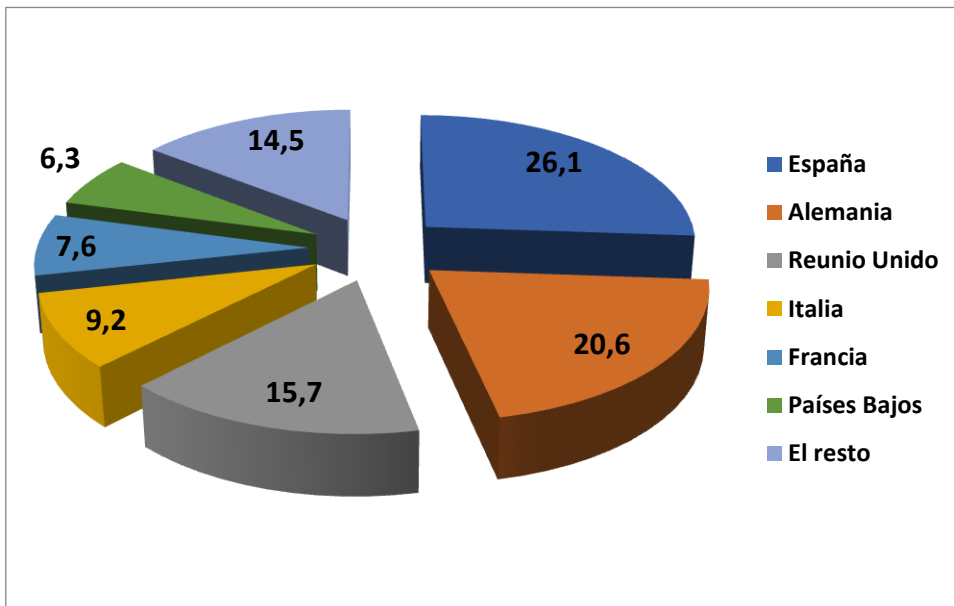
**Fuente: Banco Mundial, 2020      Elaborado por: La Autora, 2021**

En contraparte, la IED (inversión extranjera directa) desarrollada por Alemania y Ecuador, presenta un resultado de tendencia a la baja para el 2010, pero a partir de esa fecha los resultados han tenido un aumento significativo para ambas partes, siendo un elemento alentador para ambas economías y en especial para el Ecuador ya que significa un mercado muy atractivo para los productos primarios.

Con la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea, presenta una positiva posición para las empresas de otros países que busquen comercializar sus productos en el mercado europeo. Los riesgos políticos según los índices del Freedom House, Alemania es considerado un país libre con índices de 1/7 al 2017. El índice de libertad comercial es de 87.06%. Según datos del Doing Business el índice de comercio transfronterizo es de 91,77 para el 2017.

**Figura 5**

**Mayores exportadores de la Unión Europea 2019**



**Fuente: Banco Mundial, 2020      Elaborado por: La Autora, 2021**

**Social**

Desde el punto de vista social, las comparaciones sobre las situaciones políticas, y económicas, son determinantes e inciden de manera directa sobre la situación social del mercado. Para ello, se analizó la situación del estilo de vida de Alemania, la cual es totalmente diferente, desde sus costumbres, su comida, sus pasatiempos, su bienestar, el manejo de la salud, entre otros criterios.

En contraste, Alemania es uno de los países más estables de Europa con un PIB per cápita de \$41,500.00 al año 2019, lo que lo ubica en el puesto 19 de países con este indicador elevado, lo cual es un punto positivo para evaluar su nivel de productividad. Cuenta con una tasa de desempleo del 4,10%, una inflación anual de 1.70% y el índice de GINI, el cual mide la distribución de ingreso de su población con un promedio de 27.6. Según datos del Banco Mundial hasta 2015.

La pobreza, la desigualdad y el desempleo, crecen más en Alemania en

comparación de la mayoría de países de la Unión Europea. El número de personas con empleos precarios y/o trabajando por muy bajos salarios cuenta con incrementos importantes en la última década.

El impacto que esto genera es negativo, ya que puede incrementar estos índices perjudicando a la economía de Alemania, sin embargo, al ser un país con una población grande no afectará en gran proporción su economía. Esto genera empleo sin control de las entidades públicas y malas referencias para los migrantes que pueden llegar al país.

El IDH para Alemania ha ido disminuyendo a lo largo de la década del 2010, que cerró con un indicador del 0,926 obteniendo el 4to. lugar en el mundo. Como principales características de la IDH, se considera la Salud, Educación y Riqueza. Presentan una oportunidad ya que presentan y brindan un entorno general sano y estable, ubicándose como muy atractivo para la inversión económica dirigida al sector productivo en industrial.

## **Tecnológico**

Alemania cuenta con una importante variedad de proyectos en la línea de investigación y desarrollo del más alto nivel, respaldado por científicos alemanes los cuales deben incluir la tecnología de punta para el desarrollo y cumplimiento de los mismos. Para ello se requiere mayor inversión en este último elemento dinamizándose más rápidamente la economía.

Para efectos de la presente propuesta se considera irrelevante el análisis de los factores tecnológicos, debido a que la comercialización del banano orito no representa un alto nivel de desarrollo productivo ni el intercambio tecnológico entre ambos países analizados.

Sin embargo, cabe destacar la necesidad de considerar, en toda la línea de producción, las medidas sobre los estándares de calidad necesarios para la venta

de fruta, los cuales son regulados por las normas INEN, establecidas por el Servicio Ecuatoriano de Normalización.

## **Legal**

El país actualmente es estable políticamente, lo cual permite que exista un equilibrio en las políticas públicas y es considerado uno de los líderes del bloque regional por la estabilidad política y fortaleza económica que posee y busca constantemente nuevos compradores.

Las políticas o leyes comerciales de Alemania, están orientadas en gran medida a la exportación, por lo que depende de las mismas para el desarrollo de su economía. Esta situación genera una gran oportunidad al momento de importar productos, debido a que no existen barreras comerciales y de importación por parte del gobierno alemán.

Con respecto a la importación de productos orgánicos por parte de Alemania, se deben cumplir con las normas "SAFE", decretadas por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). A nivel general de la Unión Europea, existe un nuevo sistema de control de importaciones, llamado "Import Control System" (ICS), para la seguridad de los flujos de mercancías al momento del ingreso en el territorio aduanero.

Para la importación de productos se debe contar con: una declaración aduanera por escrito, una factura y, en ocasiones, con un certificado de origen. El Código aduanero modernizado (MCC).

Los requisitos para la importación de alimentos andinos a la Unión Europea son los siguientes: Control de contaminantes en productos alimenticios, Control de la salud de alimentos (GM) y nuevos alimentos, trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en alimentos y piensos, etiquetado de productos alimenticios, voluntario - productos de producción orgánica.



## **El consumo en la Unión Europea**

El orito, como producto de estudio se produce en cantidades importantes en nuestro país, pero aún no se visualiza el potencial de crecimiento en los mercados internacionales. Es importante mencionar, que una de sus características que realzan su potencial en el exterior, es su tamaño, debido a la facilidad de traslado de manera personal y también por la estacionalidad, debido a que se produce en todos los meses del año, siendo su producción ubicada en cualquier época.

Entre los países de mayor demanda del orito ecuatoriano, identificamos a Países Bajos, Bélgica, Estados Unidos, entre otros. Por su parte, en el 2018 el país ibérico España, importó de nuestro país 9,3 millones de dólares, representando el 4% del total de importaciones de ese país, contando con una tasa de crecimiento del 16,5% en los cinco años anteriores.

En relación con las importaciones desde la Unión Europea, para el 2018 alcanzaron la cifra de 6,7 millones de tn, ubicándolos como líderes en el mercado internacional, superando los 34% del total, A su vez, existen mercados que son relativamente nuevos y que están teniendo una importante participación en el contexto comercial, siendo estos, Polonia, Estonia, entre otros.

Entre los elementos que lo hacen a la Unión Europea un mercado atractivo para el banano orito, son las condiciones climáticas, que para el primer semestre de cada año, las condiciones meteorológicas y climáticas son cálidas, lo cual permite el arribo adelantado de la fruta para esta temporada.

## Cálculo de la Demanda Insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha se calculó con la información existente en sitios web de diferentes entidades internacionales, entre ellas el Banco Mundial, Trademap y Eurostat.

En la Tabla 5 se identifica los elementos que se levantaron y calcularon para determinar la Demanda Insatisfecha, donde adicionalmente se incluye la columna de “Fuente o elaborado por” y la fórmula aplicada para su cálculo.

**Tabla 5**

### ***Demanda Insatisfecha del Banano Orito en Alemania***

<b>Alemania</b>	<b>Datos</b>	<b>Fuente / Elaborado por</b>	<b>Fórmula</b>
Población (# habit.)	83.020.855	Banco Mundial	
PEA (61%)	50.642.722	Banco Mundial	Población * PEA (61%)
Población consume (44%)	22.282.797	Eurostat	PEA * Consumo Población (44%)
Consumo Per-cápita(kg/año)	21,00	Eurostat	
Demanda Potencial (kg)	467.938.747,12	La Autora	Consumo Población (44%) * Consumo Per-cápita (21)
Demanda Potencial (Tn)	467.938,75	La Autora	Demanda Potencial / 1000 kg
<b>Importaciones (Tn)</b>	210.572,44	Trademap	
<b>Producción interna (Tn)</b>	187.175,50	Eurostat	
<b>Demanda Insatisfecha (Tn)</b>	<b>70.190,81</b>	<b>La Autora</b>	<b>DI = Demanda Potencial - Importaciones - Producción Interna</b>

**Fuente: Eurostat, BM, Trademap, 2020**

**Elaborado por: La Autora, 2021**

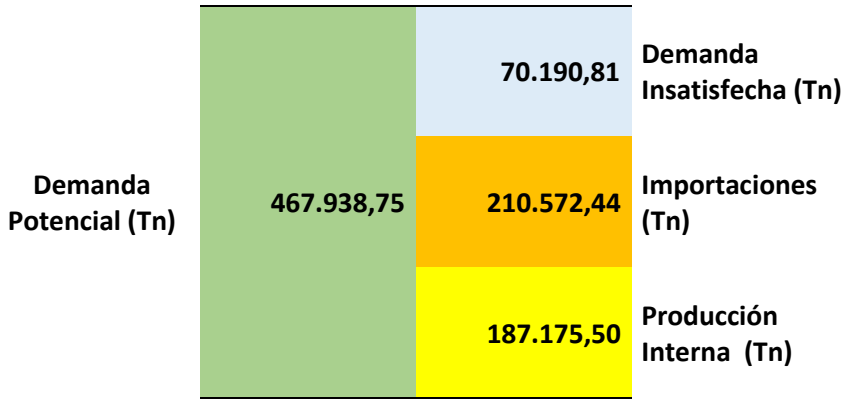
El análisis nace con la información de la población total en Alemania, la cual es levantada en el sitio web del Banco Mundial, la cual es revisada y reducida a la Población Económicamente Activa (PEA), la cual en el mismo sitio web lo reporta al 61% del total de la población, reduciéndose a 50,6 millones de personas.

Posteriormente se identificó el porcentaje de personas que consumen banano orito en el país en estudio, siendo el 44% la cifra registrada por Eurostat reduciéndose a 22,2 millones de personas.

Luego, la misma institución (Eurostat) reporta el consumo per-cápita del ciudadano alemán a 21 kg/año, que al multiplicarse por la población que consume banano orito da un resultado de 467,9 millones de kilogramos o 467,9 mil toneladas métricas.

**Figura 6**

***Demanda Insatisfecha en Alemania (Tn)***



Fuente: Eurostat, BM, Trademap, 2020

Elaborado por: La Autora, 2021

Para el cálculo de la Demanda Insatisfecha de Alemania, se utilizó la siguiente fórmula, con data que reposa en el Trademap (Importaciones) y en Eurostat (Producción Interna). Toda esta información se presenta en Toneladas Métricas y se visualiza en la Figura 6.

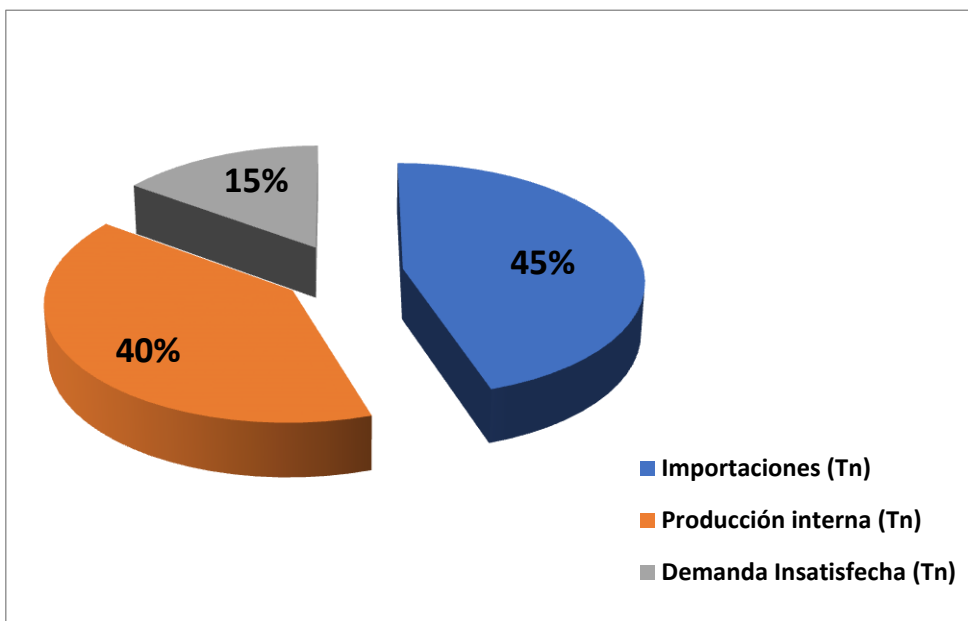
DI = DEMANDA POTENCIAL – IMPORTACIONES – PRODUCCIÓN INTERNA

DI = 467.938,75 – 210.572,44 – 187.175,50

DI = **70.190,81 Tn**

**Figura 7**

***Distribución de la Demanda Potencial en Alemania (Tn)***



**Fuente: Eurostat, BM, Trademap, 2020**

**Elaborado por: La Autora, 2021**

La Demanda Insatisfecha de Alemania resultaron 70.190,81 Tn, así como se visualiza en la Tabla 3, sirve de base para tomar decisiones internas en el Ecuador, específicamente para productores/exportadores del banano orito. Con ello se confirma que sí existe mercado que está dispuesto a comprar y que debe ser aprovechado por el Ecuador.

Con respecto a la distribución porcentual de la demanda potencial expresada en

toneladas métricas, en la figura 7 se presenta el peso porcentual del 100%, entre la demanda insatisfecha, las importaciones y la producción interna del banano orito en Alemania.

## **Análisis de la factibilidad exportable y económica de la Finca HELIX #2**

Para el desarrollo del estudio de factibilidad exportable y económica de la Finca HELIX #2, en la primera sección se calcula el crecimiento progresivo de la producción y exportación del banano orito de la finca y en la segunda sección se contará con el flujo de caja (ingresos económicos, costos de producción, intereses por financiamiento, utilidad antes de impuestos, repartición de utilidad, depreciación y amortización) y el análisis TIR, VAN y ROI

### **Factibilidad exportable**

La Finca HELIX #2 actualmente cuenta con 12 hectáreas con capacidad para producir, de las cuales 8 hás están actualmente en producción. Por tal motivo se analizó la posibilidad de incrementar la capacidad productiva de la finca de 8 a 12 hás y comparar con la demanda insatisfecha calculada para identificar si existe mercado a quien vender la producción del banano orito.

Previo al cálculo de la demanda insatisfecha, se presenta la línea base de la actividad actual de la Finca Hélix #2:

- Extensión total para producción: 12 Hás
- Extensión actual en producción: 8 de Hás
- Producción actual: 15.600 cajas / cosecha
- Precio: \$4,50 / caja
- Ingreso total actual x cosecha: \$70.200,0
- Egreso total actual x cosecha: \$19.712,0
- # cosechas: 2,5 veces por año

Debido a ello, se calculó el porcentaje de cobertura sobre la demanda insatisfecha que existe en Alemania, la cual alcanza cifras que bordean las 70.190,81 toneladas métricas por año, el cual se lo considera como data base para el cálculo progresivo del crecimiento productivo y exportable de la Finca Helix#2.

**Tabla 6*****Incremento en porcentaje y toneladas en la producción y exportación de la Finca HELIX #2 por año por cosecha***

Demanda Insatisfecha (Tn)	Años	Incremento de Hás adicionales	Incremento Acumulado	# Cajas por Há x cosecha	# cajas exportadas adicionales x cosecha	Incremento de la Exportación (Tn) x cosecha	Participación frente a la DI (%) x cosecha
70.190,81	2021	0,00	0,0				*Año base
	2022	1,00	1,0	1950	1950	13,30	0,02%
	2023	0,50	1,5	1950	2925	19,94	0,03%
	2024	1,00	2,5	1950	4875	33,24	0,05%
	2025	0,50	3,0	1950	5850	39,89	0,06%
	2026	1,00	4,0	1950	7800	53,18	0,08%

Fuente y elaborado por: La Autora, 2021

En la Tabla 6 que se presenta a continuación, se presenta el incremento de la producción y exportación de la finca HELIX #2, donde en el 2021 se presenta la información del incremento de la producción que es de 0,00 cajas siendo esta con 8 hás en producción. A partir del 2022 se realiza la inversión para crecer el número de hectáreas en producción incrementando en ese año 1 há adicional. Desde el 2023 se presenta un incremento de 0,5 hás, hasta llegar en el 2026 a 4 hás. en producción, así como se visualiza en la columna de “Incremento de hás adicionales y de Incremento Acumulado”.

. Esta información se compara con la cifra calculada de la demanda insatisfecha, la cual determinó la existencia de más de 70,1 mil tn que nadie atiende y se compara con la propuesta de incrementar a 53,18 toneladas adicionales en la finca HELIX #2, lo cual demuestra que sí existe mercado a quien vender el producto. Es importante mencionar que el valor en toneladas que producirá la Finca HELIX#2, fue calculada con una caja de banano orito de 15 libras.

Es importante resaltar, que estas cifras se cumplirán, siempre y cuando la administración y dirección de la Finca HELIX #2, decida mantener los niveles de inversión económica y crecimiento productivo que exija y demande el mercado alemán.

## Factibilidad económica

Para el desarrollo del análisis económico adicional que se percibiría por el aumento de la producción y exportación de las exportaciones que se destinen hacia Alemania, se consideró como información base el incremento de la producción y exportación en toneladas métricas que se evidenció en la Tabla 6. Donde, la primera tabla del análisis económico presenta los equipos y muebles que se necesitan adquirir para atender el nuevo requerimiento, la cual alcanza un monto de \$6.495,0 con una depreciación de \$650,0 así como se detallan en la tabla 7 que se presenta a continuación:

**Tabla 7**

### ***Equipos y muebles (Hás adicionales)***

EQUIPOS Y MUEBLES	#	CU	CT	% Depreciac.	Depreciac. Anual	Valor en Libros
Escritorio	1	\$ 350	\$ 350	10%	\$ 35	\$ 315
Equipos y estructura de riego	2	\$ 2.300	\$ 4.600	10%	\$ 460	\$ 4.140
Sillas	1	\$ 45	\$ 45	10%	\$ 5	\$ 41
Línea de transporte de racimos	2	\$ 750	\$ 1.500	10%	\$ 150	\$ 1.350
TOTAL			\$ 6.495		\$ 650	\$ 5.846

**Fuente y elaborado por: La Autora, 2021**

A esto se suma la Tabla 8, la cual detalla los activos no corrientes de la inversión a realizar, la cual no incluye valores de oficina, papelería, entre otros, por ser una actividad totalmente agrícola. El valor final de este rubro se mantiene en \$6.495,0 con un valor en libros de \$5.846,0.



**Tabla 8****Activos No Corrientes (Hás adicionales)**

RUBRO	VA.OR TOTAL	% DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	VALOR EN LIBROS
Útiles de oficina	\$ -		\$ -	\$ -
Equipos y muebles	\$ 6.495	10%	\$ 650	\$ 5.846
Total	\$ 6.495		\$ 650	\$ 5.846

**Fuente y elaborado por: La Autora, 2021**

Para dar el mantenimiento correspondiente a dos hectáreas adicionales, se plantea la contratación de dos personas para trabajar en campo, bajo la supervisión del mismo administrador de la Finca Hélix. En la tabla 9 se presentan el requerimiento de personal, además del sueldo anual y los fondos de reserva que percibirán por año.

**Tabla 9****Mano de Obra (Hás adicionales)**

Personal	#	Sueldo mensual	Sueldo anual	IESS 9,45% mensual	IESS 9,45% anual	Fondos de Reserva mensual	Fondos de Reserva anual	Total a recibir mensual	Total a recibir anual
Obrero	2	\$ 400	\$ 9.600	\$ 76	\$ 1.814	\$ 33	\$ 800	\$ 358	\$ 8.586
TOTAL	2	\$ 400	\$ 9.600	\$ 76	\$ 1.814	\$ 33	\$ 800	\$ 358	\$ 8.586

**Fuente y elaborado por: La Autora, 2021**

Adicionalmente, en la tabla 10 se desglosan los beneficios de ley que percibirán los colaboradores contratados para la actividad de campo, donde se desglosan los décimos, vacaciones y beneficios netos.

**Tabla 10****Beneficios de ley (Hás nuevas)**

Personal	#	Total anual	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Vacaciones	Beneficios Sociales netos
Obrero	2	\$ 8.585,6	\$ 800,0	\$ 800,0	\$ 715,5	\$ 2.315,5
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 8.585,6</b>	<b>\$ 800,0</b>	<b>\$ 800,0</b>	<b>\$ 715,5</b>	<b>\$ 2.315,5</b>

**Fuente y elaborado por: La Autora, 2021**

En la tabla 11 se presenta los valores que representan los gastos, sean estos mensuales y anuales, a los cuales se debe incurrir para que la inversión se desarrolle con normalidad, tales como: energía eléctrica, internet, agua potable, otros; los cuales alcanzan un monto de \$92,00 mensuales o la cifra de \$1.104,0 en el año. Es importante mencionar que estos costos corresponden a las hectáreas en proyección de crecimiento.

**Tabla 11****Gastos por Há. (mensual y anual)**

Rubro	Valor mensual	Valor anual
Energía eléctrica	\$ 40,00	\$ 480,00
Agua potable	\$ 15,00	\$ 180,00
Internet	\$ 27,00	\$ 324,00
Teléfono base	\$ 10,00	\$ 120,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 92,00</b>	<b>\$ 1.104,00</b>

**Fuente y elaborado por: La Autora, 2021**

Por su parte en la tabla 12 se detallan los costos de producción por há que se desglosan en: preparación del suelo, el tratamiento con fertilizantes y herbicidas, su control de plagas y los que incurren en cajas, cintas, entre otros. Estos montos por há alcanzan los \$2.464,0 en el año, el cual al ser calculado por 4,0 há. asciende a un total de \$29.566,0 de costos adicionales.

**Tabla 12****Costos de Producción por Há. por año**

Rubro	Costo por 1 Há.
Preparación de tierra	\$1.152
Compra de insumos	\$650
Herbicidas y fertilizantes	\$240
Control de Plagas	\$204
Fundas, cintas	\$218
<b>TOTAL</b>	<b>\$2.464</b>

Año	Hás	Costos total incremento por año
2021	0,0	\$0
2022	1,0	\$2.464
2023	1,5	\$3.696
2024	2,5	\$6.160
2025	3,0	\$7.392
2026	4,0	\$9.856
<b>TOTAL</b>		<b>\$29.566</b>

**Fuente y elaborado por: La Autora, 2021**

Adicionalmente, en la tabla 13 se desglosa el total de la inversión, la cual asciende a \$48.068,07 y se desglosa en: activos no corrientes, costos de producción, gastos y mano de obra. Es importante mencionar que los accionistas o propietarios de la finca HELIX #2 realizarán un aporte de capital propio por un monto de \$40.000,0, el cual deja un monto a financiar con la banca por \$8.068,07.

**Tabla 13****Inversión**

Inversión	\$
Activos No Corrientes	\$ 6.495,00
Costos de producción	\$ 29.568,00
Gastos	\$ 1.104,00
Mano de obra y beneficios	\$ 10.901,07
<b>Total Inversión</b>	<b>\$ 48.068,07</b>
Aporte Accionistas	\$ 40.000,00
Valor a financiar	\$ 8.068,07

**Fuente y elaborado por: La Autora, 2021**

La cifra a financiar se trabajó con la tasa de BAN Ecuador (10,1%) a cinco años, donde se determinó la amortización principal, los intereses a pagar y la anualidad constante, la cual se presenta en la tabla 14 que se visualiza a continuación.

**Tabla 14**

***Amortización***

Años	Principal	Amortización Principal	Intereses	Anualidad constante
0	\$8.068,07			
1	\$6.749,17	-\$1.318,90	-\$814,87	-\$2.133,78
2	\$5.297,06	-\$1.452,11	-\$681,67	-\$2.133,78
3	\$3.698,28	-\$1.598,77	-\$535,00	-\$2.133,78
4	\$1.938,03	-\$1.760,25	-\$373,53	-\$2.133,78
5	\$0,00	-\$1.938,03	-\$195,74	-\$2.133,78
Total		-\$8.068,07	-\$2.600,81	-\$10.668,88

**Fuente y elaborado por: La Autora, 2021**

En la Tabla 15 se visualizan los resultados del Flujo de Caja anual, proyectado al 2026, donde se describen los ingresos (valor pagado por caja, número de cajas exportadas) y los egresos (costos de producción, intereses pagados por el financiamiento, la depreciación y los impuestos). Es importante resaltar que el cierre del 2022 fue de \$3.599,5 y para el 2026 el cierre alcanzó los \$47.933,8 manteniendo en todos los años un cierre del flujo de caja con valores positivos.

Los ingresos alcanzados en el 2022 resulta de la multiplicación del número de cajas exportadas por cosecha (1950) por el precio pagado por caja de 15 libras (\$4,50) y por el número de cosechas al año (2,5 veces) el cual genera un ingreso para el primer año calculado de \$21.937,5 por 1 hectárea que se incrementó, y así los siguientes años.

Es importante resaltar que el Capital de Trabajo lo conforman la suma de costos de producción, los gastos y la mano de obra y beneficios sociales, los cuales se visualizan en las tablas 9, 10, 11 y 12.

Con respecto a la utilidad antes de impuestos, nace de la resta de los ingresos (generados por la venta de las cajas) menos los costos de producción, los intereses a pagar por la deuda y la depreciación. Adicionalmente se resta el reparto de la utilidad (10% del valor antes de impuestos) y finalmente se restan los impuestos a pagar (21% del valor antes indicado) para obtener la utilidad neta, así como se muestra en la tabla 15.

**Tabla 15**  
**Flujo de Caja Finca HELIX#2**

Rubros	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Valor pagado por caja	\$4,5	\$4,5	\$4,5	\$4,5	\$4,5	\$4,5
Incremento Cajas exportadas	0	1.950	2.925	4.875	5.850	7.800
Ingresos	\$0,0	\$21.937,5	\$32.906,3	\$54.843,8	\$65.812,5	\$87.750,0
Costo de Producción x has	\$2.464,0	-\$2.464,0	-\$3.696,0	-\$6.160,0	-\$7.392,0	-\$9.856,0
Mano de obra	\$0,0	-\$10.901,1	-\$11.064,6	-\$11.230,6	-\$11.399,0	-\$11.570,0
Gastos	\$0,0	-\$1.104,0	-\$1.120,6	-\$1.137,4	-\$1.154,4	-\$1.171,7
(-) Intereses	\$0,0	-\$814,9	-\$681,7	-\$535,0	-\$373,5	-\$195,7
Depreciación	\$0,0	-\$649,5	-\$649,5	-\$649,5	-\$649,5	-\$649,5
Utilidad antes de impuestos	\$0,0	\$6.004,1	\$15.693,9	\$35.131,3	\$44.844,0	\$64.307,0
Reparto de utilidad	\$0,0	-\$600,4	-\$1.569,4	-\$3.513,1	-\$4.484,4	-\$6.430,7
Utilidad antes de impuestos	\$0,0	\$5.403,7	\$14.124,5	\$31.618,2	\$40.359,6	\$57.876,3
Impuestos	\$0,0	-\$1.134,8	-\$2.966,2	-\$6.639,8	-\$8.475,5	-\$12.154,0
Utilidad Neta	\$0,0	\$4.268,9	\$11.158,4	\$24.978,4	\$31.884,1	\$45.722,3
(+) Depreciación	\$0,0	\$649,5	\$649,5	\$649,5	\$649,5	\$649,5
(-) Inversión total	-\$48.068,1					
(+) Préstamo bancario						
(-) Amortización préstamo		-\$1.318,9	-\$1.452,1	-\$1.598,8	-\$1.760,2	-\$1.938,0
(-)(+) Capital de trabajo	-\$14.801,1					
(+) Valor de Desecho						\$3.500,0
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$62.869,1</b>	<b>\$3.599,5</b>	<b>\$10.355,8</b>	<b>\$24.029,1</b>	<b>\$32.533,6</b>	<b>\$47.933,8</b>

**Fuente: Finca HELIX#2**

**Elaborado por: La Autora, 2021**

Adicionalmente el valor desecho es al valor estimado que se le paga al dueño de un activo al momento del final de la vida útil, identificando su depreciación anual en la declaración de impuestos. Finalmente el préstamo bancario se calculó con una tasa del 10,1% así como se muestra en la tabla 14, proyectada a 5 años de operación.

Es importante resaltar la rentabilidad que genera cada caja producida y exportada, así como se demuestra a continuación:

- PVP por caja: \$4,50
- Costo producción por caja: \$1,26 (costos de producción / # cajas)
- Rentabilidad por caja: \$3,24 (PVP - costos)

**Tabla 16**

***Análisis Financiero***

TMAR	11,00%
TIR	17,99%
VAN	\$16.225,75
ROI	0,09%

Finalmente, en la Tabla 16 se realizó el Análisis Financiero del proyecto, donde se presenta:

- la TMAR al 11% que es la tasa referencial de eficiencia a la inversión, donde la TIR es superior con el 17,99% la cual indica que el interés percibido por la inversión es superior a la tasa de referencia bancaria, presentándose como atractivo.
- un VAN de \$16.225,75 el cual se presenta en positivo, indicando que la inversión para el 2026 tendrá un valor futuro rentable.
- Por último se determinó el ROI que es el retorno de la inversión el cual es de 0,09% y se presente en positivo y mayor a cero (0), presentando al proyecto como factible.

**Tabla 17****Escenario Optimista**

PERIODO	flujo de caja	VALOR PRESENTE	FLUJO EFECTIVO ACUMULATIVOS
0	-\$62.869,1		
1	\$3.599,5	\$3.599,5	\$3.599,5
2	\$11.391,4	\$9.245,5	\$14.990,8
3	\$26.432,0	\$19.326,9	\$41.422,9
4	\$35.787,0	\$23.574,0	\$77.209,8
5	\$52.727,1	\$31.291,0	\$129.937,0
VALOR PRESENTE DE LA SUMA DE FLUJOS ACTUALIZADOS		\$87.036,8	
VALOR PRESENTE NETO (VPN)		\$23.811,0	
TASA INTERNA DE RETORNO(TIR)		21%	

**Fuente: Finca HELIX#2****Elaborado por: La Autora, 2021**

En la Tabla 17 y 18 se visualizan los escenarios Optimista y Pesimista de lo que podría suceder en el mercado, donde en el primero las condiciones son ideales, desde el punto de vista del entorno en donde se desenvuelve el proyecto. En esa situación se alcanza un VPN de \$23.811,0 con una TIR del 21%, ideal para invertir.

Con respecto al escenario Pesimista donde las condiciones externas y del entorno del proyecto son poco alentadoras, aún se alcanza un VAN de \$1.055,0 con una tasa interna de retorno del 11%, la cual es igual a la TMAR del 11% presentado en el estudio como poco atractivo para invertir.

**Tabla 18****Escenario Pesimista**

PERIODO	flujo de caja	VALOR PRESENTE	FLUJO EFECTIVO ACUMULATIVOS
0	-\$62.869		
1	\$3.599	\$3.599	\$3.599
2	\$8.285	\$6.724	\$11.884
3	\$19.223	\$14.056	\$31.107
4	\$26.027	\$17.145	\$57.134
5	\$38.347	\$22.757	\$95.481
VALOR PRESENTE DE LA SUMA DE FLUJOS ACTUALIZADOS		\$60.682	
VALOR PRESENTE NETO (VPN)		\$1.055	
TASA INTERNA DE RETORNO(TIR)		11%	

**Fuente: Finca HELIX#2****Elaborado por: La Autora, 2021****DISCUSIÓN**

Para el desarrollo del 1er. caso de análisis y comparación, se identificó a las conclusiones de Mise (2019), donde determinó en su estudio investigativo que Ecuador es uno de los principales exportadores de banano orito a nivel mundial su gran calidad y oferta de esta fruta le han permitido abarcar más del 30% del total de exportaciones, siendo los destinos más importantes para el banano orito ecuatoriano la Unión Europea y los Estados Unidos. La información coinciden con las levantadas en el presente proyecto de titulación, debido a que al revisar la información de Alemania, se visualiza que, además de ser la principal economía de la Unión Europea, presenta una importante proyección de crecimiento de la demanda no atendida de banano orito.

Para el desarrollo del segundo análisis comparativo de resultados, se consideró los datos de la FAO (2018) y validados por el investigador Mise, donde exponen los principales países exportadores de banano orito a nivel mundial y los principales importadores. Entre estos últimos identifican a Estados Unidos, Alemania, Bélgica y



Japón, consumiendo un promedio de 9,51 kg per cápita los cuales mantienen una demanda no atendida considerable y lista para ser identificada. Esta información al ser considerada como importante para el presente proyecto de titulación, se calculó la demanda insatisfecha (no atendida) con el fin de, identificar de manera cuantitativa, la cantidad en toneladas que nadie atiende la cual alcanzó una cifra mayor a las 70mil toneladas, que ni la producción interna de Alemania, ni sus importaciones la pueden atender.

Como 3er. elemento de comparación y análisis, es el porcentaje de crecimiento en la producción que arrojó la investigación de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), donde menciona que el país exportó hasta diciembre de 2019 un total de 356,825,214 cajas de 18.14 Kg, registrando un total de 6,472 mil toneladas métricas, alcanzando un ingreso de \$1.663.304.000 dólares. Estos resultados implicaron una variación positiva de 6,263,047 cajas de banano en relación al año anterior, en el cual, según datos de la entidad, se exportaron 350,562,167 cajas, lo que significa un crecimiento de 1.79%, con un promedio mensual de 29,735,435 cajas (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2020). Al comparar esta información con el análisis financiero del presente documento, se evidencia un importante crecimiento en la producción y exportación de banano orito a nivel mundial, generando un importante ingreso económico debido a la demanda potencial. Por ello, el presente estudio presente un TIR del 17,99% de crecimiento con un VAN de \$16.225,75 en cinco años de operaciones, presentándose como factible y viable para su inversión.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES

Al analizar diferentes elementos sobre la producción y exportación del banano orito hacia el mercado Alemán, se identificó que nuestro país cuenta con un potencial importante desde el punto de vista productivo, donde se observa un importante crecimiento de las hectáreas destinadas para este rubro, aumentando de 8449 ha a 9000 ha del 2017 al 2019, demostrando un crecimiento del 6,5%, siendo las provincias de la región Costa (El Oro, Guayas y Los Ríos), las más determinantes a nivel productivo.

Desde el punto de vista de las exportaciones, el banano orito o Baby Banana presenta un importante crecimiento, especialmente desde el 2017, donde el producto ecuatoriano demuestra un crecimiento de 218% en promedio anual, alcanzando una facturación en el 2020 de 296,3 millones de dólares, siendo esta la cifra más alta alcanzada por este producto en los mercados internacionales.

Ambos ítems analizados, tanto en la producción y exportación del Baby Banana del Ecuador, demuestran el interés de nuestro país por buscar e identificar, diferentes mercados en el mundo, con el fin de determinar sus demandas no atendidas para buscar su apertura e introducción del producto a esos países.

Alemania por su parte se presenta como un país totalmente atractivo, debido al análisis a diferentes elementos. Desde el punto de vista político es totalmente estable y seguro para mantener relaciones comerciales. Bajo criterio económico, es la primera economía y la más estable de la Unión Europea, siendo el banano uno de los productos más importados, registrando en el 2020 una importación superior a los 203,7 millones de dólares. Además es importante mencionar que, Alemania es el tercer importador más grande de la UE, con un PIB de 3.423 millones de Euros y con un índice de desempleo del 3,7%.

Desde el punto de vista de la demanda, el país europeo cuenta con 70.190

toneladas métricas de demanda insatisfecha, la cual no es cubierta por la producción interna del país en estudio, ni por las importaciones realizadas por el mismo mercado. Esta cifra se presenta como muy alentadora para la producción ecuatoriana, ya que cuenta con una amplia posibilidad de crecimiento productivo y exportable, la cual debe proyectarse a capturar.

En el criterio financiero, se consideró el precio referencial de \$4,50 como valor pagado por la caja de 15 libras y con un crecimiento referencial como inicio de 8 hás en producción para el 2022 a 12 hás para el 2026, dirigidas hacia Alemania. Estas proyecciones, luego de calcular utilidades libre de impuestos y su reparto, restando la amortización queda un flujo para el 2022 de \$1.494,3 y para el 2026 de \$46.601,7 dólares.

Finalmente, los indicadores económicos indican que la TIR es superior con el 17,99% a la TMAR que es del 11,0%, la cual indica que el interés percibido por la inversión es superior a la tasa de referencia bancaria, presentándose como atractivo. Un VAN de \$16.225,75 el cual se presenta en positivo, indicando que la inversión para el 2026 tendrá un valor futuro rentable. Por último se determinó el ROI que es el retorno de la inversión el cual es de 0,09% y se presente en positivo y mayor a cero (0), presentando al proyecto como totalmente factible.

## **RECOMENDACIONES**

Se recomienda el estudio permanente y constante de mercados potenciales, que sean atractivos no sólo por sus importaciones a nivel global, sino por elementos adicionales como, la demanda insatisfecha, su estabilidad económica, política, legal y comercial, entre otros.

Adicionalmente, se recomienda en todos los casos de búsqueda de ingresar productos a sedes nuevas, el cálculo de la demanda exacta que no está siendo atendida por la producción local o por las importaciones, siendo esa la cifra base para todo tipo de planificación, proyecciones y futuras acciones.

Finalmente y en todos los casos de apertura de mercados, el cálculo de la proyección de ingresos y el análisis económico, a través de sus indicadores como el TIR, VAN y el ROI, son determinantes y totalmente ineludibles, siendo estos los indicadores idóneos para los inversionistas.

## BIBLIOGRAFÍAS CITADAS

- Alcides. (Octubre de 2020). *MIMI* . Recuperado el 31 de 08 de 2021, de [https://es.mimi.hu/economia/demanda\\_insatisfecha.html](https://es.mimi.hu/economia/demanda_insatisfecha.html)
- Altuve. (diciembre de 2004). *Actualidad Contable Faces*. Recuperado el Julio de 2021, de El uso del valor actual neto y la tasa interna de retorno para la valoración de las decisiones de inversión:  
<https://www.redalyc.org/pdf/257/25700902.pdf>
- Analítica. (2019). Inteligencia Económica. *ANALÍTICA*, 1-5.
- Andía. (2011). *Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial*. Recuperado el 10 de Julio de 2021, de La demanda insatisfecha en los proyectos de inversión pública:  
[http://ateneo.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4365/industrial\\_data\\_08v14n2\\_2011.PDF?sequence=1&isAllowed=y](http://ateneo.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4365/industrial_data_08v14n2_2011.PDF?sequence=1&isAllowed=y)
- Ayala. (2016). *COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO ORITO* . Recuperado el Julio de 2021, de <http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/3481/1/T-UTC-00758.pdf>
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2020). Reporte de Coyuntura del Sector Agropecuario. *ISSN N°1390 - 0579*, 1-48.
- Cepeda. (2017). *INNOVA Research Journal*, *ISSN 2477-9024*. Recuperado el 20 de Julio de 2021, de Estudio de la demanda insatisfecha para el rediseño curricular de la carrera de contabilidad y auditoría, universidad nacional de Chimborazo en el Ecuador:  
<https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3436/3/document%20%2810%29.pdf>
- Expansión. (2021). <https://www.expansion.com>. Recuperado el 31 de 08 de 2021, de <https://www.expansion.com/economia-para-todos/economia/que-significa-exportar-o-importar.html>
- EXPANSIÓN. (s.f.). <https://www.expansion.com>. Recuperado el 31 de 08 de 2021, de <https://www.expansion.com/economia-para-todos/economia/que-significa-exportar-o-importar.html>
- Fajardo, L. (2019). *REVISTA INVESTIGACION OPERACIONAL*. VOL. 40 , NO. 4, 469-474, 2019. Recuperado el Julio de 2021, de VALOR ACTUAL NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO COMO PARÁMETROS DE EVALUACIÓN DE

## LAS INVERSIONES:

<http://www.invoperacional.uh.cu/index.php/InvOp/article/viewFile/693/653>

- Figueroa , V., Angulo, S., & Fernández , J. (2015). *http://metodos-avanzados.sociales.uba.ar*. Recuperado el 31 de agosto de 2021, de [http://metodos-avanzados.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/216/2014/06/Presentaci%C3%B3n-de-Cais\\_final.pdf](http://metodos-avanzados.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/216/2014/06/Presentaci%C3%B3n-de-Cais_final.pdf)
- "FUNDAMEDIOS". (2019). *http://www.fundamedios.us*. Recuperado el 31 de agosto de 2021, de <http://www.fundamedios.us/wp-content/uploads/2020/11/INFORME.pdf>
- Galindo, Mariana, & Rios, V. (julio de 2015). *https://scholar.harvard.edu*. Recuperado el 31 de 08 de 2021, de [https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507\\_mexicoexports.pdf?m=1453513184](https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184)
- García, I. (08 de noviembre de 2017). *https://www.economiasimple.net*. Recuperado el 31 de agosto de 2021, de <https://www.economiasimple.net:https://www.economiasimple.net/glosario/exportacion>
- German. (Julio de 2004). *Universidad de los Andes, Venezuela*. Recuperado el 10 de Julio de 2021, de El uso del valor actual neto y la tasa interna de retorno para la valoración de las decisiones de inversión: <https://www.redalyc.org/pdf/257/25700902.pdf>
- Hablich. (2019). *VIABILIDAD DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO ORITO*. Recuperado el Julio de 2021, de FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/42603/1/TESIS%20RENATO%20MONCADA%20GARCIA.pdf>
- Hinojoza. (Agosto de 2005). *Universidad Nacional Mayor de San Marcos Perú*. Recuperado el Junio de 2021, de Flujo de caja y tasa de corte para la evaluación de proyectos de inversión: <https://www.redalyc.org/pdf/816/81680204.pdf>
- Llamazares, o. (2018). *https://www.globalnegotiator.com*. Recuperado el 31 de 08 de 2021, de <https://www.globalnegotiator.com/blog/wp-content/uploads/2014/06/Que-es-un-plan-de-exportacion.pdf>
- Llamazares, o. (2019). *Criterios sobre la Exportación*. Recuperado el 31 de 08 de 2021, de <https://www.globalnegotiator.com/blog/wp-content/uploads/2014/06/Que-es-un-plan-de-exportacion.pdf>

- MAG. (Agosto de 2021). *Ministerio de Agricultura y Ganadería*. Recuperado el Agosto de 2021, de Acuerdos Ministeriales y Resoluciones Administrativas: <https://www.agricultura.gob.ec/acuerdos-ministeriales/>
- Masapanta. (Marzo de 2017). *UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI. CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL*. Recuperado el Junio de 2021, de VALORACIÓN COMERCIAL DEL EXCEDENTE DE LA PRODUCCIÓN DE ORITO: <http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/4134/4/PIM-000058.pdf>
- Mejía, D. G. (00 de mayo de 1992). <http://www.actamedicacolombiana.com>. Recuperado el 31 de 08 de 2021, de <http://www.actamedicacolombiana.com>: [http://www.actamedicacolombiana.com/anexo/articulos/02-1993-15-Cuantificacion\\_de\\_la\\_demanda\\_insatisfecha\\_en\\_el\\_t.html](http://www.actamedicacolombiana.com/anexo/articulos/02-1993-15-Cuantificacion_de_la_demanda_insatisfecha_en_el_t.html)
- Mise, E. (2019). *Plan de exportación de banano orito de la hacienda Maria Elvira hacia mercado español*. Honduras: CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS.
- Moncada. (Marzo de 2019). *UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL. FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS . CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL*. Recuperado el Agosto de 2021, de VIABILIDAD DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BANANO ORITO ORGÁNICO PARA INCURSIONAR AL MERCADO BELGA: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/42603/1/TESIS%20RENATO%20MONCADA%20GARCIA.pdf>
- Ortiz. (2017). *Accelerating the world's research*. *ACADEMIA*. Recuperado el Junio de 2021, de Evaluación Financiera y Económica de Proyectos: [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/49137935/Flujos\\_de\\_caja-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1630014036&Signature=bvDyeZXUQM6GfJ80JpAyzTIShOOWx27qWAu0~664EFmOXM8syC-AINQwBHto4qPGD5J8TZTVYWg9NBGM6IU~~7nM6bgSC3URV5jMgQek4S4NU5ksJ~dEbBQEvR9g2UV97M~dTFyjPzeWu](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/49137935/Flujos_de_caja-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1630014036&Signature=bvDyeZXUQM6GfJ80JpAyzTIShOOWx27qWAu0~664EFmOXM8syC-AINQwBHto4qPGD5J8TZTVYWg9NBGM6IU~~7nM6bgSC3URV5jMgQek4S4NU5ksJ~dEbBQEvR9g2UV97M~dTFyjPzeWu)
- QuestionPro. (s.f.). <https://www.questionpro.com>. Recuperado el 31 de agosto de 2021, de <https://www.questionpro.com>: <https://www.questionpro.com/blog/es/analisis-comparativo/>
- Rodríguez , A., & Bastidas, R. (diciembre de 2012). <http://ve.scielo.org>. Recuperado el 31 de agosto de 2021, de [http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0459-12832012000200004](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0459-12832012000200004)

- Tomalá. (Marzo de 2020). *UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL*. Recuperado el Julio de 2021, de ANÁLISIS DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DEL BANANO ORITO ORGÁNICO EN EL CANTÓN BUCAY DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS PARA LA EXPORTACION EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS”+:  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3524/1/T-ULVR-3095.pdf>
- Valencia, W. A. (08 de noviembre de 2011). <http://ateneo.unmsm.edu.pe>. Recuperado el 31 de 08 de 2021, de  
[http://ateneo.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4365/industrial\\_data\\_08v14n2\\_2011.PDF?sequence=1&isAllowed=y](http://ateneo.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4365/industrial_data_08v14n2_2011.PDF?sequence=1&isAllowed=y)
- Velázquez, L. (2017). <https://es.scribd.com>. Recuperado el 31 de 08 de 2021, de  
<https://es.scribd.com/doc/63155301/Demanda-Insatisfecha>
- Velázquez, L. (2017). <https://es.scribd.com>. Recuperado el 31 de 08 de 2021, de  
<https://es.scribd.com/doc/63155301/Demanda-Insatisfecha>
- Villamar. (2016). *UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL. CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR*. Recuperado el Agosto de 2021, de DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE CONSERVAS DE BANANO ORITO CON GUAYABA PARA LOS PRODUCTORES ARTESANALES DEL CANTÓN RÍO VERDE, PROVINCIA DE ESMERALDAS :  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1637/1/T-ULVR-0686.pdf>
- Zambrano. (2017). *Universidad de Cotopaxi. FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS*. Recuperado el Julio de 2021, de VALORACIÓN COMERCIAL DEL EXCEDENTE DE LA PRODUCCIÓN DE ORITO EN EL CANTÓN LA MANÁ: <http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/4134/4/PIM-000058.pdf>