



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO

FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO A
TRAVÉS DE LA ASOCIACIÓN ASODHAON UBICADA EN EL
CANTÓN VALENCIA DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PREVIO A OPTAR EL GRADO DE:**

INGENIERO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

NOMBRE DEL ESTUDIANTE:

DAYAN NAHOTTO HAÓN PEÑAHERRERA

TUTOR:

YOLANDA PINZON

SAMBORONDÓN, 2018

1) Índice General

1) ÍNDICE GENERAL	1
1.1) ÍNDICE DE FIGURAS, TABLAS Y ANEXOS.....	5
2) RESUMEN EJECUTIVO.....	6
3) INTRODUCCIÓN.....	7
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	9
LÍMITES DEL ESTUDIO.....	10
OBJETIVO GENERAL	11
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	11
4) MATERIALES Y MÉTODOS	11
ANÁLISIS DEL ENTORNO	11
DETERMINACIÓN DE LA ESTRATEGIA DEL NEGOCIO	12
ASPECTOS TÉCNICOS DEL NEGOCIO	12
ESTUDIO DEL MERCADO DE BANANO EN COREA DEL SUR.....	12
ANÁLISIS LEGAL	13
5) RESULTADOS Y DISCUSIONES	13
DEFINICIÓN DE LA ASOCIACIÓN Y DEL PRODUCTO.....	13
ANÁLISIS DEL ENTORNO Y COMPETENCIA	14
ESTUDIO DE LA COMPETENCIA	15
ANÁLISIS DEL MERCADO DE COREA DEL SUR	15
ANÁLISIS FODA	17
<i>Fortalezas:</i>	18
<i>Oportunidades:</i>	18

<i>Debilidades:</i>	19
<i>Amenazas:</i>	20
ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PÓRTER	20
<i>Entrada potencial a competidores</i>	20
<i>Rivalidad de competidores</i>	21
<i>Existencia de productos sustitutos</i>	22
<i>Poder de negociación de los proveedores</i>	23
<i>Poder de negociación de los clientes</i>	23
DETERMINACIÓN DE LA ESTRATEGIA DEL NEGOCIO	23
<i>Misión</i>	23
<i>Visión</i>	24
<i>Metas</i>	24
DEFINICIÓN DEL EQUIPO DE DIRECCIÓN	24
FUNCIONES DEL EQUIPO DE DIRECCIÓN.....	24
ORGANIGRAMA.....	26
ANÁLISIS TÉCNICO	26
<i>Ubicación</i>	26
<i>Tamaño del negocio</i>	26
<i>Flujo del proceso</i>	27
ANÁLISIS FINANCIERO	27
<i>Inversión y activos fijos</i>	27
<i>Flujo de Caja</i>	28
<i>Costos y Gastos</i>	29
<i>Indicadores económicos</i>	30
<i>Análisis y sensibilidad</i>	30
REQUISITOS Y TRÁMITES DEL EXPORTADOR.....	31
6) CONCLUSIONES.....	34

7) BIBLIOGRAFÍA.....	35
8) ANEXOS.....	38

1.1) Índice de figuras, tablas y anexos

Figuras

Figura 1: Exportaciones netas de países del año 2016.....	15
Figura 2: Sabor de bebidas lácteas de mayor aceptación.....	17
Figura 3. Organigrama.....	25
Figura 4 : Proceso de Exportación.....	

Tablas

Tabla 1: Zonas de producción.....	10
Tabla 2: Lista de compañías exportadoras.....	21
Tabla 3: Inversión Inicial.....	27
Tabla 4: Flujo de caja.....	28
Tabla 5: Estados de Resultados.....	28
Tabla 6: Indicadores económicos.....	29
Tabla 7: Análisis de sensibilidad.....	30

Anexos

Anexo 1: RUC de la asociación DHAON.....	37
Anexo 2: Directiva y socios de ASODHAON.....	38
Anexo 3: Correo de negociación entre Corea del Sur y ASODHAON.....	40

.

2) Resumen Ejecutivo

En el presente proyecto se justificara la viabilidad operacional y financiera para exportar banano a través de la asociación de productores agrícola DHAON (ASODHAON), la cual esta conformada por pequeños y medianos productores de banano de la ciudad de Valencia en la provincia de Los Ríos.

El proyecto tiene como objetivo eliminar al bróker intermediario y ser exportadores directos de banano para obtener muchos más beneficios económicos y llegar a ser un gremio con fortaleza en la provincia de Los Ríos a través de la ASODHAON.

El destino a exportar la fruta es Corea del Sur, por las investigaciones de mercado realizadas, obteniendo una alta aceptación el banano ecuatoriano por su significativa calidad. A parte Corea del Sur importará más bananos Cavendish este año para satisfacer la creciente demanda de los consumidores coreanos, según el secretario de Agricultura, Emmanuel F. Piñol. En una reunión con Dole Corea del Sur [Dole Korea Ltd.], funcionarios de Dole Korea Ltd. dijeron que Corea del Sur necesita alrededor de 35 millones de cajas más de bananos Cavendish de Filipinas, dicho en una entrevista del diario freshplaza.

Los indicadores financieros \$353.568,27 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 69% y el tiempo de recuperación de la inversión de 14,4 meses demostraron que es un proyecto viable en su totalidad y altamente rentable

Palabras claves: Exportación de banano, Corea del Sur, TIR, VAN, TIR.

3) Introducción

El banano es la fruta más popular del mundo y Cavendish es la variedad de banano más conocida y de mayor volumen para la exportación y comercialización (BananaLink, 2008) siendo una de las frutas más importantes de primera necesidad en el área del trópico, así como un importante cultivo comercial en los países en desarrollo y la fruta más comida en Europa y América del Norte.

Una de las principales fuentes de trabajo e ingresos para Ecuador es la producción de banano (Montalvo, 2008), se ha caracterizado por su gran volumen de producción y exportación de banano desde el inicio de la segunda mitad del siglo XX (Melo & Wolf, 2007) donde arrancó el boom bananero, las cuales provocaron cambios importantes en la economía ecuatoriana; las relaciones salariales se multiplican; se realizaron importantes obras de infraestructura vial y portuaria (Tacle, 2010). Para 1936, el Ecuador firmó su primer contrato con la United Fruit Co. (Baquero, Daniel; Mielles, 2014). En el año 2013 se exportaron 5.450.441 toneladas métricas a un precio FOB de miles USD 2.325.828 . Y para el 2016 6,176,269 toneladas métricas a un precio FOB de miles USD \$2.742.005 (Alvarado & Iglesias, 2017). El mayor destino de la fruta es a la Unión Europea, seguido de Rusia y Estados Unidos (CFN, 2016).

Durante décadas, la economía bananera ha sido uno de los ejemplos clave de la injusticia comercial y la concentración de poder en las manos de unas pocas empresas multinacionales que ha afectado las vidas de miles de pequeños bananeros y trabajadores. Más recientemente, el creciente poder de mercado de los minoristas y la competencia entre las grandes empresas fruterías para seguir siendo sus "proveedores

preferidos" tiene las cadenas de bananas lideradas por los supermercados, especialmente en Europa.

Aun siendo Ecuador el país número uno a nivel mundial, que mayor volumen exporta anualmente con un tonelaje neto de 65.547.000 (FAOSTAT, 2017). Los pequeños productores son los más vulnerables y los más afectados por la práctica injusta de compra y venta de las exportadoras nacionales. A menudo se utilizan para proporcionar volúmenes de amortiguación en plantaciones más grandes, pero tienen limitaciones posibilidad de vender sus bananas en otros lugares cuando las órdenes se cancelan con poca anticipación. Bajo la rentabilidad significa que muchos pequeños productores simplemente abandonan la industria, creando problemas en regiones con pocas otras fuentes legítimas de empleo. Como productores compiten para abastecer a los minoristas europeos, hay un aumento en las tarifas por pieza, a corto plazo contratos, y el uso de la subcontratación, haciendo el trabajo más precario, con una dependencia sobre los trabajadores migrantes vulnerables.

Dentro de las principales exportadoras del país se encuentra AEBE (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador), ASISBANE (Asociación de la Industria Bananera del Ecuador) y AGROBAN (Asociación de Productores Bananero del Ecuador). Las compañías tienen establecido un precio fijo de contrato a USD \$6,26 la caja de 43 libras (OCE Moscú, 2017). En el exterior la tonelada métrica esta entre USD \$956,94 y USD \$1.098,07 la cual la caja se vende a USD \$21,41 (CFN, 2016).

Planteamiento del problema

En la actualidad la mayoría de las exportadoras de banano en el Ecuador se lucran significativamente, tienen monopolizado el mercado con los precios, mientras que el pequeño y mediano productor desconocen de las posibilidades de exportar directamente y de las utilidades que se pueden obtener (CFN, 2016).

Para un productor mediano poder adquirir la licencia de exportador de Banano es imposible, los cupos son muy peleados para las mismas empresas exportadoras (McCall, n.d.).

Justificación del estudio

Se estudió la viabilidad de asociar pequeños y medianos productores en la ciudad de Valencia, provincia de Los Ríos (Provincia con más volumen de producción anual); para obtener todos los permisos necesarios y exportar directamente a Corea del Sur, por la gran demanda que ha ido creciendo del año 2016 al 2017 fue el más alto con en comparación de los demás países importadores de banano; según datos estadísticos de la FAO (Food and Agriculture Organization) bajo un análisis que determinará las oportunidades y ventajas operacionales para exportar mediante la asociación de productores agrícolas DHAON “ASODHAON”

Tabla 1: Zonas de producción

Año	Provincia	Superficie cosechada	Producción (TM.)	Rendimiento (TM/ha)	Porcentaje Nacional
2016	Los Rios	61937	2822585	45,57	43,23%
	Guayas	48805	2139384	43,84	32,76%
	El Oro	42340	1075395	25,4	16,47%
	Otras	27254	492312	18,06	7,54%
	Total general	180336	6529676	36,21	100%

Fuente: (CFN, 2016)

Mediante el MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca), junto con la SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; es posible calificar para obtener la licencia de exportador de banano mediante numerosos pasos a seguir.

Las comercializadoras pagan a los productores un precio “oficial” de USD \$6,20, mientras que la caja termina costando en el exterior un promedio de USD \$21,41 (CFN, 2016). Se investiga para generar mayor ingreso en las divisas, ayudar a los pequeños y medianos productores a no depender del monopolio de las grandes exportadoras y poder ejercerlo en conjunto a la Asociación.

Límites del estudio

- Se usaron datos primarios y secundarios para obtener información necesaria y poder elaborar el plan de negocio.
- El estudio será enfocado solo en los medianos y pequeños productores que forman parte de la asociación de productores agrícolas DHAON (ASODHAON).

- Se estudiará solo el mercado de Corea del Sur para la exportación del banano.
- La validez del tiempo de la tesis será dependiente de los cambios en las políticas y legislaciones de Ecuador.

Objetivo General

- Demostrar a los pequeños y medianos productores de banano la viabilidad exportar directamente a mercados internacionales.

Objetivos específicos

- Mostrar la demanda potencial del negocio, precio de venta, características del nicho de mercado y estrategia de penetración de mercado.
- Determinar estudio técnico para la producción y comercialización de banano.
- Analizar la viabilidad económica de exportar directamente

4) Materiales y Métodos

Análisis del entorno

Para el proyecto se aplicará un análisis PEST que nos permitirá observar los factores políticos, económicos, socioculturales y tecnológicos. También se realizará un análisis FODA que nos permitirá analizar la situación interna y externa del proyecto. Y por último se empleará el modelo de competitividad de Michael Porter que permitirá observar la competencia.

Determinación de la estrategia del negocio

Basados en el análisis del entorno se construyó la misión y visión del negocio que determinará la finalidad de la asociación DHAON y la visión para tratar a dónde quiere llegar la ASODHAON dentro de 5 años.

Aspectos técnicos del negocio

Se realizó un estudio técnico del mercado y estrategia apropiada para la penetración de la fruta en los supermercados de Corea del Sur, además del análisis financiero y operacional; desarrollando un flujo de caja con análisis de sensibilidad para determinar la rentabilidad del proyecto mediante indicadores financieros como Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

Estudio del mercado de banano en Corea del Sur

Para el respectivo estudio se basó en la demanda proporcionada por el mercado de Corea del Sur y Asia utilizando información de fuente primaria de una entrevista por

parte de Jordi Icaza quien fue encargado del sector bananero en ProEcuador de Corea del Sur; y fuentes secundarias de análisis estadísticos de la *Food and Agricultural Organization* (FAOSTAT, 2017)

Análisis Legal

Para la constitución de la asociación se basó en información de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) y requisitos a seguir para la obtención de la licencia de exportador; se basó en Aduanas del Ecuador y el Ministerio de Agricultura Ganadería (MAGAP).

5) Resultados y Discusiones

Definición de la Asociación y del producto

La asociación de productores agrícolas Dhaon (ASODHAON) del cantón Valencia de la provincia de Los Ríos está conformada por 13 miembros de los cuales 12 son productores agrícolas. Actualmente cuenta registrada en la SEPS con el RUC: 1291763568001 (Anexo 1). Como representante legal y Administrador Dayan Haón; como presidenta, Tatiana Peñaherrera y como secretario José Omar Peñaherrera. Quienes conformar la directiva. (Anexo 2)

El producto del presente proyecto es el banano que será comercializado y exportado directamente al mercado de Corea del Sur a través de la asociación Dhaon.

Análisis del entorno y competencia

Con la herramienta PEST para el análisis del entorno

- **Político.** Durante los últimos 5 años las grandes empresas exportadoras del país como; Dole, Del Monte, ASIBANE, AGROBAN, grupo Novoa han respetado el precio oficial decretado por el acuerdo ministerial del MAGAP. Lo cual es una buena señal de una alta demanda del banano ecuatoriano que cumplen las exportadoras con el contrato de los productores
- **Económico.** Cada año el MAGAP se reúne con los grandes gremios para acordar un nuevo precio de contrato por caja. Y en los últimos 5 años cada vez incrementa el valor. Por lo que es permite seguridad económica al vender el banano.
- **Sociocultural.** El Gobierno ayuda fomentando a la agricultura, y la sociedad concientiza que el desarrollo agrícola es de mucha importancia, ya que es la principal fuente de trabajo a partir de 1910 según el Instituto de Investigaciones Sociales y Políticas de la facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil.
- **Tecnológico.** Los productores cuentan con facilidades tecnológicas que le permiten un mejor desarrollo de la producción de banano, tales como la optimización de sistemas de riegos con la tecnología de automatización. Cuentan con todas las herramientas tecnológicas necesarias para la producción de exportación de banano.

Estudio de la competencia

Las exportaciones de banano por país totalizaron US \$ 11,8 mil millones en 2016, un aumento promedio de 30,9% para todos los cargadores de banano durante el período de cinco años a partir de 2012, cuando los embarques de banano fueron valorados en \$ 9 mil millones. Año tras año, el valor de las exportaciones mundiales de banano se apreció en un 16,7% desde 2015 hasta 2016.

Los siguientes países registraron las exportaciones netas positivas más altas para el banano durante 2016.

Rango	Exportador	2016 Exportaciones de plátano	% Total mundial
1.	Ecuador	US \$ 2.7 mil millones	23.3%
2.	Guatemala	\$ 1,2 mil millones	10.5%
3.	Costa Rica	\$ 996.8 millones	8.5%
4.	Bélgica	\$ 940.9 millones	8%
5.	Colombia	\$ 914.9 millones	7.8%
6.	Filipinas	\$ 618.8 millones	5.3%
7.	Países Bajos	\$ 451.4 millones	3.8%
8.	República Dominicana	\$ 444.7 millones	3.8%
9.	Estados Unidos	\$ 431.2 millones	3.7%
10.	Côte d'Ivoire	\$ 370 millones	3.1%

Figura 1: Exportaciones netas de países del año 2016

Fuente: (Workman, 2017)

Análisis del mercado de Corea del Sur

La economía de Corea del Sur avanzó un 2,8 por ciento interanual en el cuarto trimestre de 2017, por debajo de una estimación inicial de un crecimiento del 3,0 por ciento, y por debajo de la expansión del 3,8 por ciento en el trimestre anterior.

Los bananos solían ser un alimento de lujo en Corea del Sur en la década de 1980 cuando eran relativamente caros en comparación con otras frutas. Pero los precios han bajado a medida que las importaciones de Filipinas y América Latina han aumentado y hoy son una de las frutas más asequibles en el país.

Corea del Sur importará más bananos Cavendish de Filipinas este año para satisfacer la creciente demanda de los consumidores coreanos, según el secretario de Agricultura, Emmanuel F. Piñol. En una reunión con Dole Corea del Sur [Dole Korea Ltd.], funcionarios de Dole Korea Ltd. dijeron que Corea del Sur necesita alrededor de 35 millones de cajas más de bananos Cavendish de Filipinas, dicho en una entrevista del diario freshplaza. (Freshplaza, 2017)

Los bananos encabezan la lista de las frutas importadas más consumidas en Corea del Sur por décimo año consecutivo, según el Servicio de Aduanas de Corea. Con 368.000 toneladas (TM), los bananos representaron el 48,7% de las importaciones totales de fruta en 2012. En la siguiente figura se puede analizar que el banano es el sabor de más aceptación para las bebidas láctea, siendo una de las razones por la que el mercado de bananas está creciendo significativamente por su gran demanda.

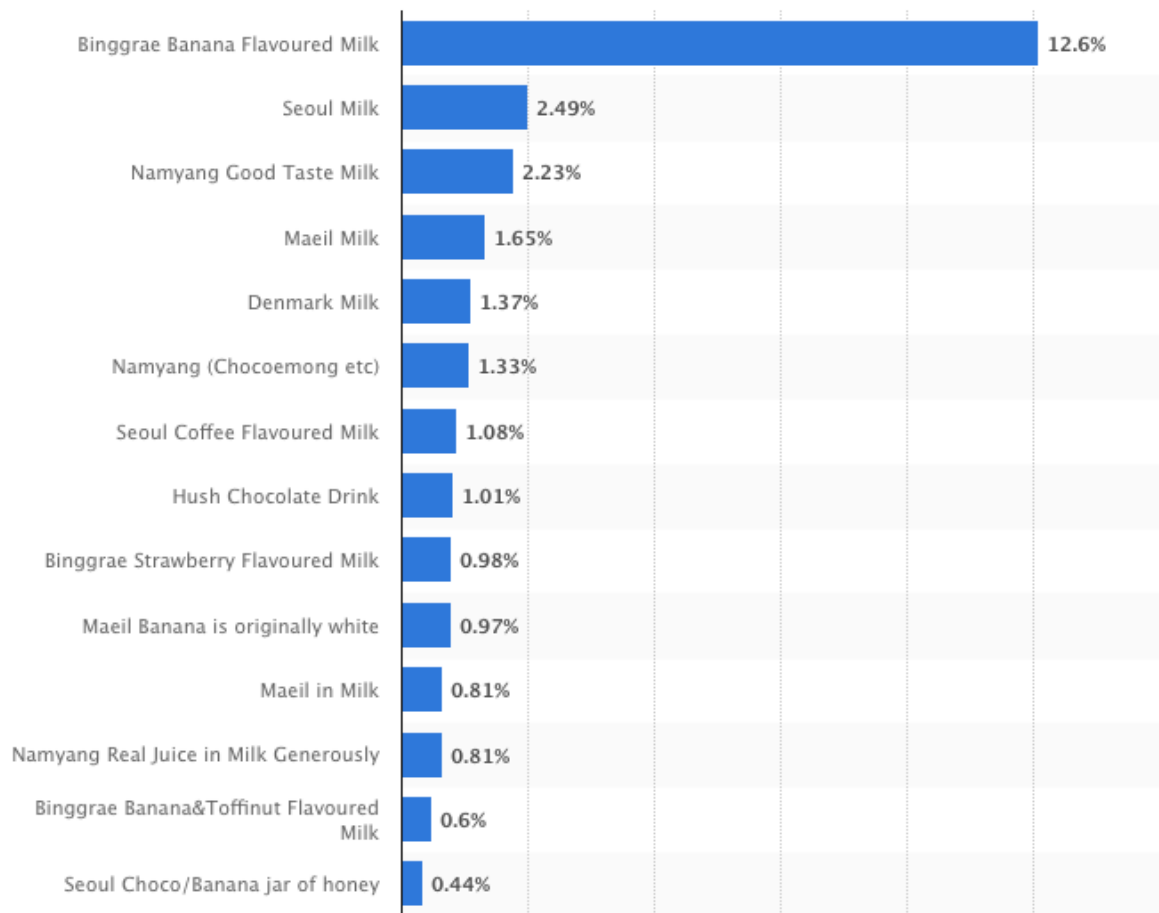
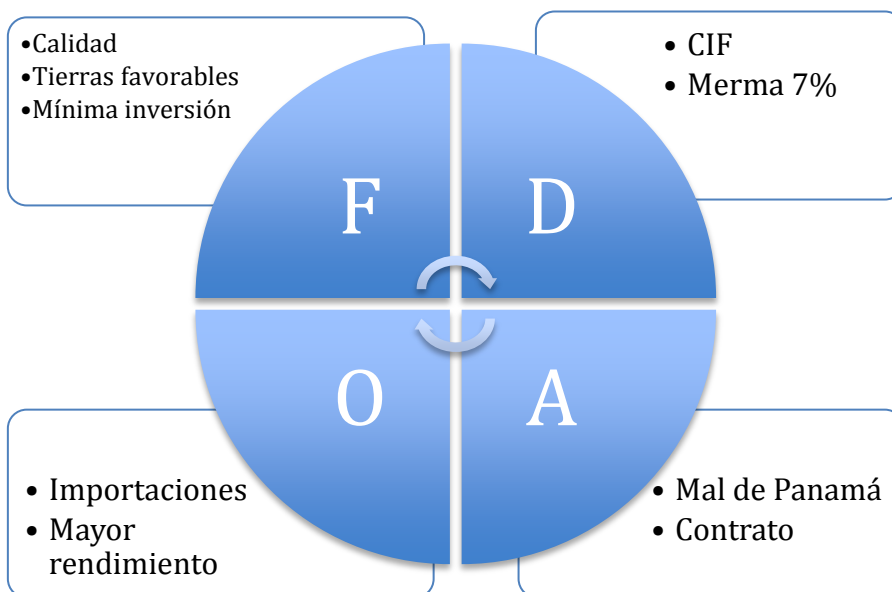


Figura 2: Sabor de bebidas lácteas de mayor aceptación

Fuente: (Statista, 2017)

Análisis FODA



Fortalezas:

- El banano ecuatoriano es famoso dentro del mercado por sus altos estándares de sabor y calidad siendo el preferido por la mayoría de exportadores. Según la FAO, el Ecuador se corona como el primer exportador a nivel internacional, esto sin duda garantiza una demanda favorable para la Asociación DHAON.
- Tierra y clima favorables para el cultivo; Ecuador dispone de provincias idóneas para el cultivo de banano como la provincia de Los Ríos en donde según su Prefectura la temperatura promedio es de 16 C hasta 26 C (*D epartamento de P lanificación D epartamento de P lanificación, n.d.*), con una precipitación anual de 1.250 mm hasta los 3.000 mm. La provincia de Los Ríos en abril del 2018 generó el 43.23% de producción nacional según el periódico digital “El Productor” liderando el ranking de producción de banano nacional (El Productor, 2018).
- No se necesita de ninguna clase de inversión fuerte, ya que toda la finca está sembrada y produciendo en toda su área establecida, y está para todo el proceso de producción hasta el empaque.
- Aprobación en el mercado: El banano tipo Cavendish Valery es el mayor consumido a nivel internacional y el más producido por la Asociación DHAON.

Oportunidades:

- Corea del Sur es un importador de banano ecuatoriano que está en crecimiento debido a la aceptación del producto ya que es asequible y de fácil consumo

- El banano de alta calidad puede llamar el interés de nuevos países importadores
- El reconocimiento que el Ecuador tiene como productor número uno de banano en el mundo le ha dado una ventaja enorme en el mercado debido a la confianza que los consumidores tienen en él.
- El nuevo mercado va a incentivar la producción de banano permitiendo implementar mejores que ayuden a lograr un mayor rendimiento de cajas de banano por hectárea

Debilidades:

- La distancia y el trayecto de las fincas agrícolas al puerto tiene una duración de 3 a 4 horas y un alto porcentaje de accidentes en el viaje
- La empresa cuenta con capital suficiente para realizar las exportaciones a precio FOB pero si el comprador solicitara que se venda la fruta a precio CIF, no se podría ya que el capital no alcanza a cubrir todos los gastos de transporte que esta incluye.
- Grandes empresas exportadoras compitiendo por liderar el mercado
- La Asociación DHAON tiene una merma del 7% en su cosecha de banano debido a la falta de control del personal de trabajo.

Amenazas:

- Riesgo de que el Importador no quiera pagar por el contenedor de banano cuando este llegue al destino y estafe al exportador. No hay ningún caso registrado hasta ahora en el mercado
- Las lluvias prolongadas en invierno que podrían ocasionar daños y pérdidas en la producción
- Peligro de que el cultivo de banano padezca de “mal de panamá” (*Fusarium oxysporum*) una enfermedad que ha desarrollado una gran resistencia contra los fungicidas y que deja el suelo inservible para el sembrío de banano
- Incumplimiento de contrato entre exportador y productores

Análisis de las 5 fuerzas de Porter**Entrada potencial a competidores**

Corea del Sur tiene una gran demanda de banano, poniendo como prioridad la calidad de este antes que su precio, el banano proveniente de Filipinas que resulta más barato para la comunidad Surcoreana debido a su cercanía y ahorra en transporte, es un considerable competidor en el mercado pero no demuestra ser una gran amenaza debido a que su producto no iguala los estándares de calidad del banano ecuatoriano

Rivalidad de competidores

Actualmente existen más de 30 exportadores de banano en el Ecuador, con un volumen de producto elevado que en conjunto exportan alrededor de 32.528.597 de cajas de banano anuales. Otros países latinoamericanos que podrían interesarse en exportar banano a Corea del Sur son Guatemala y Costa Rica por su similar calidad y por el hecho de estar en segundo y tercer lugar en exportación de banano a nivel internacional respectivamente.

Se presenta en la tabla, una lista de los principales exportadores de banano del Ecuador en el año 2017 donde señala la distribución de exportaciones que realizan estas empresas. Existe un alto índice de rivalidad entre competidores actuales.

Tabla 2: Lista de compañías exportadoras

COMPAÑÍAS EXPORTADORAS DE BANANO		
Año 2018 / ENERO		
(Cajas) 18,14 Kgs.		
COMPANÍA	Total	%
1 Ubesa	3,419,482	10.51
2 Asoagrival	1,705,440	5.24
3 Reybanpac	1,535,358	4.72
4 Asisbane	1,320,509	4.06
5 Truisfruit	1,281,770	3.94
6 Frutadeli	1,146,942	3.53
7 Sabrostar Fruit	1,111,523	3.42
8 Comersur	1,111,189	3.42
9 Ecuagreenprodex	983,845	3.02
10 Tropical Fruit Export	715,257	2.20
11 Frutical	678,046	2.08
12 Exp. Soprisa	664,699	2.04
13 Agzulasa	610,428	1.88
14 Exportsweet	582,467	1.79
15 Banacali	556,057	1.71
16 Delindecsa	537,301	1.65
17 Damascosweet	509,462	1.57
18 Tuchok	508,819	1.56
19 Firesky	504,273	1.55
20 Ginafruit	443,390	1.36
21 Luderson	439,566	1.35
22 Exbaoro	428,593	1.32
23 Don Carlos Fruit	419,047	1.29
24 Cabaqui	394,015	1.21
25 Sentilver	370,288	1.14
26 Chiquita Banana Ecuador	357,320	1.10
27 Oro Banana	356,980	1.10
28 Fruta Rica	296,783	0.91
29 Grubafal	217,981	0.67
30 Otras	9,321,597	28.66
TOTAL	32,528,428	100.00

Fuente: (AEBE, 2018)

Existencia de productos sustitutos

Existen varios productos con igual o mayor nivel de potasio que el banano como el caso del aguacate, frijoles blancos o yogurt son grandes amenazas que podrían reemplazar al banano pero esta fruta antigua es difícilmente que sea reemplazada parcial o totalmente debido a su sabor único y propiedades.

Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores de banano serian productores oriundos del cantón Valencia, una Asociación de 12 productores bajo la firma de Asociación DHAON, al no ser un equipo numeroso esto permite llevar una mejor relación profesional entre proveedores que trabajan bajo un fin en común logrando mantener el más alto estándar de calidad en la fruta.

Poder de negociación de los clientes

Cientes surcoreanos está importando banano de Costa Rica pero están interesados en comprar la fruta al Ecuador debida a que la calidad y sabor es muy diferente y superior. Ya se obtuvo una negociación con posibles clientes surcoreanos.

(Anexo 3)

Determinación de la estrategia del negocio

Misión

Exportar toda la producción de banano de quienes conforman la asociación de productores agrícolas DHAON y satisfacer al gremio económicamente.

Visión

Abrir una cadena de distribución directa de banano a las tiendas de los supermercados en Corea del Sur.

Metas

- Ofrecer una fruta de una alta calidad para el mercado de Asia.
- Cada año ingresar a la asociación DHAON y abrir nuevos cupos para productores del cantón Valencia que quieran formar parte.
- Implementar una óptima cadena de distribución de la fruta, desde la empacadora al puerto que minimice.

Definición del equipo de dirección

Actualmente la asociación DHAON (ASODHAON) cuenta registrada en la SEPS con el RUC: 1291763568001. Como representante legal y Administrador Dayan Haón; como presidenta, Tatiana Peñaherrera y como secretario José Omar Peñaherrera. Dentro del grupo de personal para cumplir con las necesidades de la exportadora están: Directivo, Departamento de Contabilidad, Departamento Legal, secretarias y administrador de campo.

Funciones del equipo de dirección

Directivo: Implantar las metas y objetivos propuestos por la asociación con el fin de lograr una exitosa exportación. Se encarga de todas las posibles negociaciones con

los clientes y socios de la Asociación y de buscar nuevos mercados. Por lo que sólo se necesitará a un Gerente y Secretaria.

Departamento de Contabilidad: Se contará con la contratación de un contador para que administre los flujos contables y financieros de la asociación. Y por último la actualización de todas las tributaciones convenientes para la asociación.

Departamento Legal: Será encargado de cumplir con todos los permisos, inquietudes legales y licencia de exportación al día.

Secretaria: Se necesitarán 3 secretarias para que se encarguen de los documentos y direccionar de la cartera de clientes y proveedores.

Administrador de Campo: Será quien se encargue de verificar la calidad de fruta que se está procesando en los días de embarque en las respectivas haciendas de los socios de ASODHAON. Para tener un ócontrol de calidad.

Organigrama

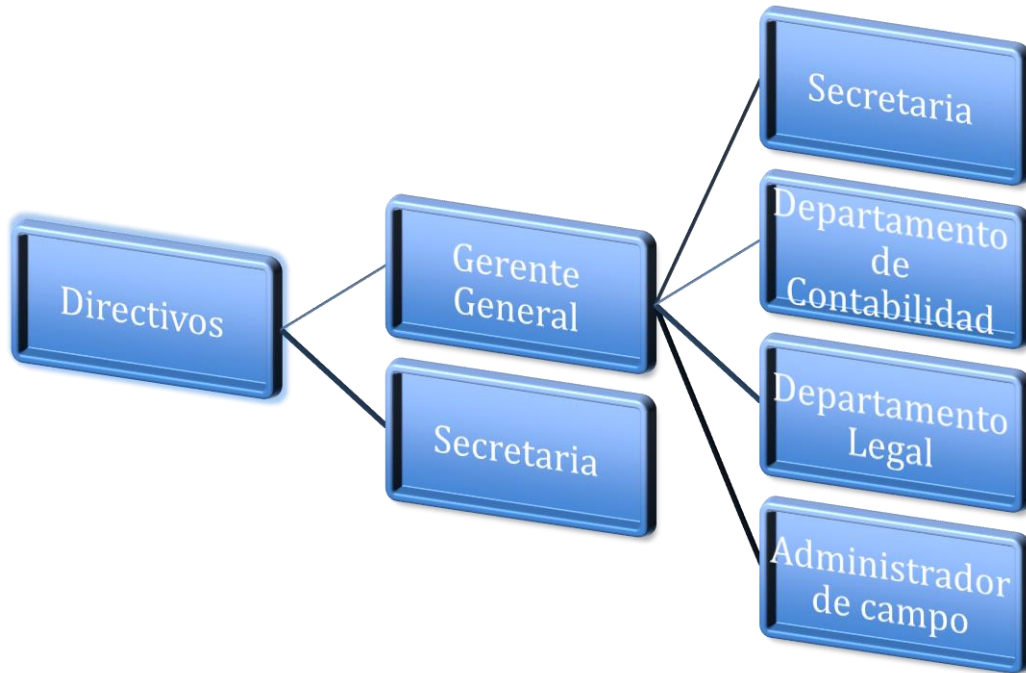


Figura 3. Organigrama

Fuente: Elaborada por el autor

Análisis técnico

Ubicación.

La asociación DHAON está ubicada en el cantón de Valencia de la provincia de Los Ríos, entre las coordenadas 0°57'09" de latitud sur y 79°21'11" de longitud oeste.

Tamaño del negocio

La asociación cuenta 13 integrantes registrados (Anexo 2), los cuales alcanzan una producción total máxima de 20.000 cajas de banano semanales. La cantidad

designada para las primeras exportaciones serán de 5.000 cajas semanales de 40 libras cada una.

Flujo del Proceso

Cada socio ya cuenta con años de experiencia para la producción de banano, el flujo del proceso de la asociación para exportar es simplemente pagar al agricultor por las cajas de banano ya procesada, empacada y destinada al puerto de Guayaquil, durante el proceso de empaque, el administrador de campo debe controlar que todos los procesos cumplan las normas de calidad establecidas.

Una vez en el puerto, los contenedores son inspeccionados por agentes antinarcóticos y finalmente se cancelan los valores de la grúa para que sean embarcados en el buque.

Análisis financiero

Inversión y activos fijos

La inversión inicial es de un valor total de \$289.790,81 donde el valor total de la inversión fija es de \$184.000,00 más los gastos pre operativos y capital de trabajo con un valor de \$105.790,81. Los únicos activos que se adquieren para la inversión es la compra de dos oficinas, una ubicada en el cantón Valencia y la otra oficina en la ciudad de Guayaquil.

Tabla 3: Inversión Inicial

ACTIVO NO CORRIENTE	Cantidad	Valor con IVA Total	Vida Útil	VALOR RESIDUAL	Depreciación Anual	Depreciación mensual
Oficina Guayaquil	1	\$ 100.000,00	10		\$ 10.000,00	\$ 833,33
Oficina Valencia	1	\$ 25.000,00	10		\$ 2.500,00	\$ 208,33
Vehículo	1	\$ 40.000,00	5		\$ 8.000,00	\$ 666,67
TOTAL		\$ 165.000,00			\$ 20.500,00	\$ 1.708,33
ÁREA ADMINISTRATIVA						
Equipo de cómputo	2	\$ 7.000,00	5		\$ 1.400,00	\$ 116,67
Equipo de Oficina	2	\$ 4.000,00	10		\$ 400,00	\$ 33,33
Muebles y enseres	2	\$ 8.000,00	10		\$ 800,00	\$ 66,67
TOTAL		\$ 19.000,00			\$ 2.600,00	\$ 216,67
TOTAL INVERSIÓN FIJA		\$ 184.000,00			\$ 23.100,00	\$ 1.925,00
GASTOS PRE-OPERATIVOS		Valor Total				
Registro de Marca + Gastos legales		\$ 1.500,00				
Gasto Imagen corporativa		\$ 7.000,00				
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES		\$ 8.500,00				
INVERSIÓN INICIAL		Valor Total				
TOTAL INVERSIÓN FIJA		\$ 184.000,00				
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES		\$ 8.500,00				
CAPITAL DE TRABAJO		\$ 97.290,81				
TOTAL INVERSIÓN INICIAL		\$ 289.790,81				

Elaborado por: Autor

Flujo de Caja

Fue evaluado por un periodo de 5 años tomando en cuenta la tasa interés actual del País junto a un incremento promedio de inflación. Por lo que el flujo proyectado esta fijado a 5 años con 20.000 cajas de ventas a un precio FOB de 9,70 para el año 5 se obtiene un flujo acumulado de \$1.034.170,18

Tabla 4: Flujo de caja

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRICOLAS DHAON "ASODHAON"						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	\$ (184.000,00)					
UAIT		\$ 256.066,18	\$ 266.744,02	\$ 269.126,15	\$ 271.731,75	\$ 274.581,77
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (38.409,93)	\$ (40.011,60)	\$ (40.368,92)	\$ (40.759,76)
Pago de IR		\$ -	\$ (54.414,06)	\$ (56.683,10)	\$ (57.189,31)	\$ (57.743,00)
EFFECTIVO NETO		\$ 256.066,18	\$ 173.920,03	\$ 172.431,45	\$ 174.173,52	\$ 176.079,01
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 20.500,00	\$ 20.500,00	\$ 20.500,00	\$ 20.500,00	\$ 20.500,00
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00
(+) Aporte Accionistas	\$ 150.000,00					
(+) Préstamo concedido	\$ 140.000,00	\$ (23.216,20)	\$ (25.394,04)	\$ (27.776,18)	\$ (30.381,78)	\$ (33.231,80)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 106.000,00	\$ 255.949,97	\$ 171.625,98	\$ 167.755,27	\$ 166.891,74	\$ 165.947,21
(+) Saldo Inicial	\$ -	\$ 106.000,00	\$ 361.949,97	\$ 533.575,96	\$ 701.331,22	\$ 868.222,96
(=) FLUJO ACUMULADO	\$ 106.000,00	\$ 361.949,97	\$ 533.575,96	\$ 701.331,22	\$ 868.222,96	\$ 1.034.170,18

Elaborado por: Autor

Costos y Gastos

Los costos totales anuales de la Asociación DHAON son de \$2.164.757,81 donde los costos por materiales directos son de \$1.908.000, gastos administrativos de \$44.332,28, gastos de ventas con un valor de \$37.320,00, gasto financiero de \$11.657,83, y pagos de impuestos y participación de trabajadores con un total de \$92.823,99.

Tabla 5: Estados de Resultados

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRICOLAS DHAON "ASODHAON"						
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		\$ 2.328.000,00	\$ 2.328.000,00	\$ 2.328.000,00	\$ 2.328.000,00	\$ 2.328.000,00
(-) Costo de Venta		\$ (1.978.523,62)	\$ (1.978.523,62)	\$ (1.978.523,62)	\$ (1.978.523,62)	\$ (1.978.523,62)
(=) Utilidad Bruta		\$ 349.476,38	\$ 349.476,38	\$ 349.476,38	\$ 349.476,38	\$ 349.476,38
(-) Gastos Administrativos		\$ (44.432,38)	\$ (35.932,38)	\$ (35.932,38)	\$ (35.932,38)	\$ (35.932,38)
(-) Gastos de Ventas		\$ (37.320,00)	\$ (37.320,00)	\$ (37.320,00)	\$ (37.320,00)	\$ (37.320,00)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 267.724,01	\$ 276.224,01	\$ 276.224,01	\$ 276.224,01	\$ 276.224,01
(-) Gastos Financieros		\$ (11.657,83)	\$ (9.479,99)	\$ (7.097,86)	\$ (4.492,26)	\$ (1.642,24)
(=) UAIT		\$ 256.066,18	\$ 266.744,02	\$ 269.126,15	\$ 271.731,75	\$ 274.581,77
(-) Participación Trabajadores	15%	\$ (38.409,93)	\$ (40.011,60)	\$ (40.368,92)	\$ (40.759,76)	\$ (41.187,27)
(-) Impuesto a la Renta	25%	\$ (54.414,06)	\$ (56.683,10)	\$ (57.189,31)	\$ (57.743,00)	\$ (58.348,63)
UTILIDAD NETA		\$ 163.242,19	\$ 170.049,31	\$ 171.567,92	\$ 173.228,99	\$ 175.045,88

Elaborado por: Autor

Indicadores económicos

Como se puede observar en el cuadro se logra obtener un Valor Actual Neto (VAN) de \$353.568,27 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 69% y el tiempo de recuperación de la inversión de 14,4 meses. El TIR y el VAN son elevados porque el capital de trabajo y la adquisición de los inmuebles no son elevados. Estos indicadores determinan que el proyecto es muy rentable y realizable

Tabla 6: Indicadores financieros

TIR	69,30%	
VAN	\$353.568,27	
Pay Back	1,20	años

Elaborado por: Autor

Análisis y sensibilidad

El proyecto es muy sensible al número de cajas de ventas, en la siguiente imagen se puede analizar que con un incremento del 5% en las ventas como tiene altamente efecto directo sobre el proyecto. Pero esto es un tema que despreocuparse, ya que en anteriormente se explicó que la producción total de los socios de la asociación es de 20.000 cajas semanales. Y lo que se va a exportar son 20.000 cajas al mes, apenas el 25% de las cajas disponibles.

Tabla 7: Análisis de sensibilidad

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRICOLAS DHAON "ASODHAON"							
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
INVERSIÓN TOTAL	\$ (289.790,81)						VARIACIÓN
VENTAS		\$ 2.211.600,00	\$ 2.211.600,00	\$ 2.211.600,00	\$ 2.211.600,00	\$ 2.211.600,00	-5%
(-) Costo de Venta		\$ (1.978.523,62)	\$ (1.978.523,62)	\$ (1.978.523,62)	\$ (1.978.523,62)	\$ (1.978.523,62)	0%
(=) Utilidad Bruta		\$ 233.076,38	\$ 233.076,38	\$ 233.076,38	\$ 233.076,38	\$ 233.076,38	
(-) Gastos Administrativos		\$ (44.432,38)	\$ (35.932,38)	\$ (35.932,38)	\$ (35.932,38)	\$ (35.932,38)	
(-) Gastos de Ventas		\$ (37.320,00)	\$ (37.320,00)	\$ (37.320,00)	\$ (37.320,00)	\$ (37.320,00)	
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 151.324,01	\$ 159.824,01	\$ 159.824,01	\$ 159.824,01	\$ 159.824,01	
(-) Gastos Financieros		\$ (11.657,83)	\$ (9.479,99)	\$ (7.097,86)	\$ (4.492,26)	\$ (1.642,24)	
(=) UAIT		\$ 139.666,18	\$ 150.344,02	\$ 152.726,15	\$ 155.331,75	\$ 158.181,77	
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (20.949,93)	\$ (22.551,60)	\$ (22.908,92)	\$ (23.299,76)	
Pago de IR		\$ -	\$ (29.679,06)	\$ (31.948,10)	\$ (32.454,31)	\$ (33.008,00)	
EFFECTIVO NETO		\$ 139.666,18	\$ 99.715,03	\$ 98.226,45	\$ 99.968,52	\$ 101.874,01	
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 20.500,00	\$ 20.500,00	\$ 20.500,00	\$ 20.500,00	\$ 20.500,00	
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 68.500,00	
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 97.290,81	
(+) Préstamo concedido		\$ (23.216,20)	\$ (25.394,04)	\$ (27.776,18)	\$ (30.381,78)	\$ (33.231,80)	
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (289.790,81)	\$ 139.549,97	\$ 97.420,98	\$ 93.550,27	\$ 92.686,74	\$ 257.533,02	
TIR	33,26%						
VAN	\$ 96.487,39						
Pay Back	2,54 años						
							EXTREMADAMENTE SENSIBLE A CAMBIOS EN LOS INGRESOS SEAN POR PRECIO O CANTIDADES

Elaborado por: Autor

Requisitos y trámites del exportador

Una vez obtenido el RUC mediante la asociación creada “ASODHAON” se procede a registrar la asociación como comercializadora previamente a ser exportadora. Para el registro de comercializadora hay que cumplir con los siguientes requisitos (MAGAP, 2017a):

1. Solicitud dirigida al Subsecretario Regional del Litoral Sur y Galápagos del MAGAP, en la que se incluya la autorización expresa por parte de los productores miembros de dichas entidades para su calificación y registro en la Subsecretaría Regional del Litoral Sur y Galápagos del Ministerio de Agricultura y Ganadería, Acuacultura y Pesca;
2. Que los miembros de la comercializadora, así como de sus directivos posean plantaciones bananeras;
3. Documentación legal de las entidades que prueben la existencia legal;

4. Copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación de los principales directivos;
5. Registro Único de Contribuyentes donde se indique que la principal actividad es la comercialización de la fruta;
6. Declaraciones del pago del impuesto a la renta de los dos últimos años si los tuvieron;
7. Certificado de constar en lista blanca en el SRI;
8. Certificado de estar al día en el pago de las obligaciones patronales en el IESS si los tuvieron; y,
9. Que firme contrato de compra venta de la fruta con un exportador debidamente registrado en el MAGAP.

Una vez completado el registro y aprobado el registro de comercializadora se procede a adquirir el permiso de exportador de banano por el MAGAP mediante los siguientes requisitos para persona jurídica (MAGAP, 2017b):

1. Solicitud dirigida al señor Subsecretario Regional del Litoral Sur y Galápagos del MAGAP;
2. Documentación legal de la compañía; copia de la escritura de constitución de la compañía; copias de escrituras de aumento de capital y reformas de estatutos; copia de certificado de cumplimiento de obligaciones actualizado emitido por la Superintendencia de Compañías; copia de los nombramientos actualizados del(los) representante(s) legal(es) debidamente inscritos en el Registro Mercantil;

3. Copia del Registro Único de Contribuyentes, RUC, actualizado que señale como actividad principal la exportación de frutas;
4. Declaraciones del pago del impuesto a la renta de los 2 últimos años;
5. Estar en lista blanca en el Servicio de Rentas Internas, SRI;
6. Certificado de estar al día en las obligaciones patronales en el IESS;
7. Marca de la caja a utilizar, debidamente registrada en el IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual), o carta notariada que autorice el uso de la marca, acorde a lo dispuesto en el reglamento;
8. Caución de conformidad con su proyección de cajas semanal a exportar, multiplicado por el precio mínimo de sustentación, con duración mínima de treinta días y hasta un año. No será necesario rendir caución sobre la fruta proveniente de plantaciones propias, debidamente registradas en el MAGAP;
9. Cuenta bancaria abierta en cualquier entidad financiera del país;
10. Certificación de no adeudar al Estado; y,
11. Que firme contrato de compra venta de la fruta con productores y/o comercializadores, debidamente registrado en el MAGAP.

Después que hayan sido aprobados todos los anteriores registros, se debe adquirir el certificado digital o también conocida como Token para la firma electrónica y autenticación que es otorgado por el Banco Central del Ecuador (BCE) y Security Data en los siguientes links: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/> y <http://www.securitydata.net.ec>.

El siguiente paso consiste en el portal de ECUAPASS crear usuario y contraseña, aceptar políticas de uso y finalmente registrar la firma electrónica. <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>.

En la siguiente imagen se detalla el proceso de exportación según ADUANA del Ecuador

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

- Los datos que se consignarán en la DAE son:
 - Del exportador o declarante
 - Descripción de mercancía por ítem de factura
 - Datos del consignante
 - Destino de la carga
 - Cantidades
 - Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Aforo Automático
- Aforo Documental
- Aforo Físico Intrusivo

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque la mercancía, será automática al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga al depósito temporal o zona primaria, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. Es preciso indicar que en caso de existir una observación al trámite, será registrada mediante el esquema de notificación electrónico. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito en el punto anterior y adicionalmente se realiza una inspección física de la carga corroborándola con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE.

Figura 4 : Proceso de Exportación

Fuente: (ADUANA, 2017)

6) Conclusiones

De acuerdo al análisis de mercado en Corea del Sur se llega a la conclusión que es una excelente oportunidad de ingresar con banano ecuatoriano ya que es solicitado

por las mismas tiendas de alimentos y muchas compañías exportadoras ecuatorianas no han apuntado a este mercado aún. Pero la asociación ASODHAON ya cuenta con una posible negociación con un cliente en Corea del Sur, que ya hemos recibido una petición de detalles para la operación, el cual hemos logrado ser contactados por páginas business to business (b2b) que y se encuentra registrada la asociación en varias páginas web. En el anexo 3 estará el correo recibido de parte de nuestros posibles y futuros clientes en Corea del Sur.

Los indicadores financieros \$353.568,27 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 69% y el tiempo de recuperación de la inversión de 14,4 meses demostraron que es un proyecto viable en su totalidad y altamente rentable por su poca inversión en activos y altos ingresos por el número de cajas a ser exportadas excluyendo al bróker intermediario.

7) Bibliografía

ADUANA. (2017). Para Exportar.

AEBE. (2018). COMPAÑIAS EXPORTADORAS DE BANANO. Retrieved from http://www.aebe.com.ec/wp-content/uploads/2018/03/CiaExpMes_Enero18.pdf

Alvarado, R., & Iglesias, S. (2017). SECTOR EXTERNO, RESTRICCIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN ECUADOR. *SETOR EXTERNO, RESTRIÇÕES E CRESCIMENTO ECONÔMICO NO EQUADOR.*, 48(191), 83–106. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=125698911&lang=es&site=ehost-live>

BananaLink. (2008). Todo sobre los bananos. Retrieved from

- <http://www.bananalink.org.uk/es/content/todo-sobre-los-bananos>
- Baquero, Daniel; Mielles, D. (2014, October 7). Los “booms” en perspectiva: cacao y banano. *Economía Ecuador*. Retrieved from <http://foroeconomiaecuador.com/fee/los-booms-en-perspectiva-cacao-banano/>
- CFN. (2016). Banano Y Plátanos. Retrieved from <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/09/Ficha-Sectorial-Banano.pdf>
- D epartamento de P lanificación D epartamento de P lanificación*. (n.d.).
- El Productor. (2018, April). Provincias con mayor superficie de labor Agropecuaria.
- FAOSTAT. (2017). *Banana market review: Preliminary results for 2017*. Retrieved from <http://www.fao.org/economic/est/est-commodities/>
- Freshplaza. (2017). South Korea looks to import 35m boxes of bananas from the Philippines, p. 1.
- MAGAP. (2017a). Comercialización de Banano. Retrieved from <http://balcon.magap.gob.ec/pruebas/index.php/comercializacion1/banano/comercializacion-de-banano>
- MAGAP. (2017b). Registro de Exportadores.
- McCall, J. (n.d.). *Compliance Bargaining in the WTO: Ecuador and the Bananas Dispute*. Retrieved from https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiS1dKPkO_YAhUS2FMKHR_GAOYQFgg5MAI&url=http%3A%2F%2Fwww-bcf.usc.edu%2F~enn%2Ftext%2FEcuador%2520revised%252005.doc&usg=AOvVaw06O34HIUR0VXT8kzTLVili
- Melo, C., & Wolf, S. (2007). Ecocertification of Ecuadorian Bananas: Prospects for Progressive North–South Linkages. *Studies in Comparative International*

Development, 42(3/4), 256–278. Retrieved from <http://10.0.3.239/s12116-007-9009-1>

Montalvo, C. (2008). La estructura vertical del mercado bananero para el Ecuador y el carácter limitado de las reformas de comercio internacional. *Revista Tecnológica ESPOL*, 21(1), 165–179.

OCE Moscú. (2017). *No Title*. Retrieved from <https://www.proecuador.gob.ec/pubs/aumentan-las-exportaciones-de-banano-ecuatoriano-a-rusia-marzo-2017/>

Statista. (2017). Most used flavored milk brands in South Korea as of March 2017. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/782834/south-korea-flavored-milk-most-used-brands/>



Tacle, M. (2010). Estado del País. *Estado Del País*, 343. Retrieved from <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/16191/1/ESTADO-DEL-PAIS-MAYO-09.pdf#page=97>


Workman, D. (2017). Bananas Exports by Country. Retrieved from <http://www.worldstopexports.com/bananas-exports-country/>

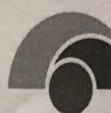
8) Anexos

Anexo 1: RUC de la asociación DHAON

Anexo 2: Directiva y socios de ASODHAON

 **REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES**
SOCIEDADES 

 **SUPERINTENDENCIA**
DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

 **SUPERINTENDENCIA**
DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

REGISTRO DE DIRECTIVAS
DE ORGANIZACIONES DE LA
ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

FECHA DE REGISTRO: 08 de agosto del 2017

DATOS DE LA ORGANIZACIÓN:
RAZÓN SOCIAL: ASOCIACION DE PRODUCCION AGRICOLA DHAON ASODHAON
RUC: 1291763568001
PROVINCIA: LOS RIOS
CANTÓN: VALENCIA
PARROQUIA: VALENCIA
DIRECCIÓN: AV 13 DICIEMBRE 102 ARCOS PEREZ

DIRECTIVA REGISTRADA

ADMINISTRADOR/A

NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	FECHA DE NOMBRAMIENTO
HAON PEÑAHERRERA DAYAN NAHOTTO	1205747262	06-07-2017

PRESIDENTA/E


NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	PERÍODO AÑOS
PEÑAHERRERA MARTINEZ ELBA TATIANA	1711456937	4

SECRETARIA/O

NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	PERÍODO AÑOS
PEÑAHERRERA MARTINEZ JOSE OMAR	1204111932	4

VOCALES DE LA JUNTA DIRECTIVA

CARGO	NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	PERÍODO AÑOS / MESES
VOCAL PRINCIPAL 1	PEÑAHERRERA MARTINEZ ELBA TATIANA	1711456937	4



Anexo 3: 0

VOCAL PRINCIPAL 2	PEÑAHERRERA MARTINEZ JOSE OMAR	1204111932	4
VOCAL PRINCIPAL 3	PEÑAHERRERA HERRERA JOSE REIMON	1704035706	4
VOCAL SUPLENTE 1	OLVERA VELEZ HELEN ANTONELLA	0503745390	4
VOCAL SUPLENTE 2	LUCAS PICO WILMER ALFREDO	1205276619	4
VOCAL SUPLENTE 3	PEÑAHERRERA MARTINEZ ALFONSO ALFREDO	1205443789	4

VOCALIA DE LA JUNTA DE VIGILANCIA

CARGO	NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	PERÍODO AÑOS / MESES
VOCAL PRINCIPAL 1	CONRADO PALMA TANIA JACQUELINE	0502744014	4
VOCAL PRINCIPAL 2	COBO HERRERA AMBAR CATRINA	1724152283	4
VOCAL PRINCIPAL 3	DELGADO SOXO KEVIN ANDRE	1206095778	4
VOCAL SUPLENTE 1	GUERRERO JACOME ANA LISSETE	1204572539	4
VOCAL SUPLENTE 2	COBO TERAN MAGNO ANTONIO	1706774765	4
VOCAL SUPLENTE 3	GARCIA PALMA CARLOS LUIS	1205784273	4

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria se reserva el derecho de revisar, en cualquier tiempo, el cumplimiento de los requisitos reglamentarios y estatutarios y en caso de incumplimiento o falsedad en la certificación, aplicará las sanciones previstas en la Ley, a la organización y dejará sin efecto el registro.

SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Documento elaborado por: Laryn Jimenez



Posible Negociacion entre Corea y ustedes

Recibidos x



설주원 <

15 mar. ☆



para mí, null, null ▾

Estimado Dahyan,

Fue un placer grande de platica con usted hoy via Whatsapp.

Si el precio y la calidad parece buena, estamos interesados en comenzar pronto.

Como platicamos, le escribo algunos detalles que necesitamos saber antes de avanzar:

1. FOB price para cajas de 13 kilos
2. El precio de fundar en bolsas plasticas
3. Especificacion en un contenedores (cajas totales, numero de cajas por pallets y etc)
4. Numero de manos o clusters por cajas de 13 kilos:
 - Esto es muy importante para nosotros por que en Corea se venden por clusters o manos en vez de peso.
 - Entonces necesitamos que el tamaño de clusters sean parejos para poder venderlas en un buen precio aqui en Corea.
 - Por ejemplo si existe un 5 cluster parejo y 1 cluster chico en una caja, nos pueden quitar hasta casi la mitad del precio.
5. Certificado del exportador:
 - En nuestro entendimiento, se necesitan permisos y certificados para poder exportar frutas.
 - Ustedes estaran listos con eso?
6. Calidad del Banano:
 - La variedad su pongo que es Cavendish.
 - Que certificados tienen? Como Global Gap, Rainforest Alliance o etc.
 - Tienen algun prueba de Brix que podamos recibir?

Saludos cordiales,
Juan Sul