



Ecuador – Febrero 2017 - ISSN: 1696-8352

## **MANUAL DE PROCESOS LOGÍSTICOS PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO (VALERY CAVENDISH) A FLORIDA, ESTADOS UNIDOS PARA “AGRÍCOLAS FALQUEZ”**

**Msc. Diana Vanessa Cucalón Gaibor**

Máster en Ciencias de la Educación  
Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil  
Docente de la Carrera de Comercio Exterior  
dcucalong@ulvr.edu.ec

**Srta. Carmen Antonella Gavilanes Mata**

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil  
Egresada de la Carrera de Comercio Exterior  
antonellagavilanesm@hotmail.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Diana Vanessa Cucalón Gaibor y Carmen Antonella Gavilanes Mata (2017): “Manual de procesos logísticos para la exportación de banano (Valery Cavendish) a Florida, Estados Unidos para “Agricultores Falquez””, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (febrero 2017). En línea:  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/falquez.html>

### **RESUMEN**

La necesidad de crecimiento de las compañías incurre en la generación de nuevas oportunidades y la exportación es una buena salida. Ésta requiere de un procedimiento arriesgado pero que bien ejecutado, beneficiará a la organización y al país. Para iniciar con el proceso de internacionalización es necesario analizar nuestro mercado meta, esta información oportuna puede ser encontrada en informes, estudios, redes de negocios y le brindarán una mejor visión de acceso a plazas internacionales.

Cuando el objetivo principal de la empresa es satisfacer las necesidades del cliente, la distribución logística eficaz tiene vital importancia, porque a través de este proceso la compañía garantiza su credibilidad y reconocimiento en el medio, y para lograrlo es imprescindible contar con un manual que detalle los procedimientos a seguir. De acuerdo a publicaciones del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones [PROECUADOR] (2016, p. 7), el Ecuador representa el 30% de la oferta mundial de banano, convirtiéndolo en el mayor exportador del mundo. Asimismo, el banano figura como el 15% del total de las exportaciones ecuatorianas y es el segundo producto de exportación del país.

**PALABRAS CLAVE:** Comercio internacional- optimización- exportación- manual- comercialización- agricultor.

### **ABSTRACT**

The needing of growth for companies is generating new opportunities and export is a good way out. This requires a risky but well executed process that will benefit the organization and the country. To start with the internationalization process it is necessary to analyze our target

market, this timely information can be found in reports, studies, and business networks and will provide a better vision of access to international places.

When the main objective of the company is to satisfy the needs of the customer, effective logistics distribution is vital, because through this process the company guarantees its credibility and recognition in the work environment, and to achieve it, it is essential to have a manual detailing the procedures to be followed. According to publications published by the Institute for the Promotion of Exports and Investments [PROECUADOR] (2016, p. 7), Ecuador represents 30% of the world's banana supply, making it the largest exporter in the world. Likewise, bananas account for 15% of Ecuador's total exports and are the country's second largest export.

**KEYWORDS:** International trade- optimization- export- manual- marketing- farmer.

## 1. INTRODUCCIÓN

Este artículo propone la recolectar datos, analizar situaciones y eventos varios que se susciten al momento de ejecutar el proceso de exportación en la hacienda y emitir soluciones para ayudar en la mejora de la cadena logística de la empresa exportadora AGRÍCOLAS FALQUEZ. Estas estrategias deben estar adecuadamente coordinadas con el único objetivo de cumplir con las actividades involucradas en el proceso.

Se determinó como mercado de destino la ciudad de Florida en Estados Unidos por ser el cliente principal de la empresa, manteniendo relaciones laborales estables. Cabe recalcar que Estados Unidos se encuentra en el segundo lugar de máximos consumidores de banano "Valery Cavendish" de procedencia ecuatoriana. (Banco Central del Ecuador, 2016).

## 2. OBJETIVO

El objetivo de este artículo es orientar a la empresa exportadora mediante el Diseño de un Manual de Procesos Logísticos para la Exportación de Banano (Valery Cavendish) a Florida, Estados Unidos que guíe a la compañía AGRÍCOLAS FALQUEZ en el desarrollo de su cadena logística.

## 3. DESARROLLO

### 3.1 TEORÍA DE LOGÍSTICA

La Logística Comercial Internacional es el estudio que administra el tráfico de materiales, la producción y la entrega de un producto, con el objetivo de acondicionar la oferta de la compañía a la demanda del mercado en excelentes circunstancias de calidad.

Castellanos (2015, p. 16) explica que, "con el manejo de un sistema logístico, las empresas lograrán proveer el PRODUCTO correcto, en la CANTIDAD requerida, en condiciones apropiadas, en el LUGAR preciso, en el TIEMPO exigido y a un COSTO razonable." La prioridad de los clientes en la actualidad es que el producto que desean comprar sea ofrecido en el lugar adecuado y en el momento preciso, y que el precio se vea plasmado por el que el consumidor está presto al pago.

Acorde a Lombana (et al., 2013, p. 262), "la logística es la clave para lograr el máximo de eficiencia y efectividad en cualquier actividad". Una empresa es eficiente cuando acelera cada etapa del proceso logístico, ya que menores serían los costos que se agregarán al valor final y es efectiva porque a menor gasto, mayores serán las utilidades para la empresa.

La meta o labor principal de la logística dentro de una compañía es distribuir los productos apropiados, en un lugar conveniente, en el momento oportuno y en las condiciones ansiadas, con el fin de contribuir a la rentabilidad de la empresa.

La Distribución Física de Mercancías se refiere al conjunto de procedimientos necesarios para el desplazamiento de los productos preparados como bultos, desde el lugar de elaboración en el país de exportación hasta el la bodega del importador en el país de destino, bajo la premisa de una óptima calidad aplicando el método de *just in time*<sup>1</sup>.

Su objetivo principal secunda la regla de oro de la Distribución Física de Mercancías, que consiste en: “Transportar el producto adecuado, en la cantidad requerida, al lugar acordado y al menor costo total para satisfacer las necesidades del consumidor en el mercado internacional justo a tiempo y con calidad total.” (Castellanos, p. 17). Quiere decir que, las empresas deberán satisfacer la demanda de sus clientes adecuadamente, en el momento y lugar adecuado, minimizando costos, convirtiéndolos en entidades altamente competitivas dentro del mercado global.

La importancia de la Distribución Física de Mercancías parte de la necesidad de maniobra perfecta y manipulación impecable de la carga. La DFI<sup>2</sup> ocupa el cargo de guardar el equilibrio que debe existir entre los términos contractuales y su realización en función de los canales de distribución, precios, tiempos y gestión operativa.

### **3.2 CADENA LOGÍSTICA DE LA EMPRESA**

La Cadena Logística de la empresa AGRÍCOLAS FALQUEZ inicia con el proceso de negociación, en este intervienen dos partes: Comprador y vendedor. El importador de banano de especie Valery Cavendish se encuentra ubicado en la ciudad de Florida, Estados Unidos, y previo a la venta, ambas partes intervienen en un proceso en el cual firman un convenio que se comprometen a cumplir.

Agrícolas Falquez además de ser exportador, produce su propia fruta, así que hace el papel de fabricante o productor, mediante la aplicación de estándares de calidad muy altos, certificados por agencias internacionales.

Las instituciones que intervienen dentro de este proceso son: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGAP, el Ministerio de Productividad - MIPRO y el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – SENA E.

### **3.3 BANANO EN EL ECUADOR**

El inicio del “boom” bananero en el Ecuador comenzó por 1944 y 1948 a consecuencia de un huracán que golpeó la costa del Caribe y destruyó las plantaciones de esta fruta en los países productores de Centro América.

El señor Clemente Yerovi vio la oportunidad para los agricultores del Litoral y tuvo el tino de solicitar al gobierno del presidente en funciones, Galo Plaza, la concesión de un préstamo de 22 millones de sucres para el cultivo de la fruta. Cuando Plaza Lasso asumió la presidencia de la República del Ecuador, el país exportaba 3.8 millones de racimos y en 1952 al concluir su mandato, los embarques alcanzaron a 16.7 millones, lo que lo que simboliza un crecimiento del 421%, porcentaje que no tiene comparación en ningún otro período.

Esta expansión se vio reflejada en las divisas que fueron percibidas por la venta de banano, que de 66.2 millones de sucres creció a 320.7 millones. Plaza Lasso logró convertir al país en el principal exportador de banano en el mundo. (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador [AEBE], 2010, p. 1)

---

<sup>1</sup> Justo a tiempo: Método de organización de producción para las fábricas.

<sup>2</sup> Distribución Física Internacional

De correspondencia al acuerdo ministerial No. 350 (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador [AEBE], 2016) el precio oficial de la caja de banano es de \$6,16.

Para exportar banano en el Ecuador, de poseer una marca propia, el exportador deberá obtener un título de propiedad de la marca en el IEPI. Debe estar inscrito legalmente como exportador en el MAGAP. Este registro deberá ser renovado cada 3 años, luego tiene la responsabilidad de registrar sus contratos con productores y/o comercializadores en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, para después presentar el plan de embarque provisional y definitivo. Finalmente, debe solicitar certificado fitosanitario en AGROCALIDAD previo al embarque.

**Tabla 1. PAISES IMPORTADORES DE BANANO ECUATORIANO**

CÓDIGO DEL PRODUCTO	PAÍS DE DESTINO	PESO NETO T/M	USD FOB
0803.90.11.00	RUSIA	502198,45	\$ 209.435,02
0803.90.11.00	ESTADOS UNIDOS	360677,28	\$ 152.989,13
0803.90.11.00	ALEMANIA	267153,45	\$ 118.825,66
0803.90.11.00	TURQUIA	139793,52	\$ 59.625,74
0803.90.11.00	ITALIA	97082,48	\$ 44.483,33
0803.90.11.00	ARGENTINA	73244,03	\$ 31.497,54
0803.90.11.00	BÉLGICA	69880,08	\$ 31.740,86
0803.90.11.00	CHILE	60287,42	\$ 16.694,88
0803.90.11.00	CHINA	58439,1	\$ 25.744,78
0803.90.11.00	UCRANIA	50038,05	\$ 21.365,86

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (2015)

**Edición:** La autora

### 3.4 MANUAL DE PROCEDIMIENTOS LOGÍSTICOS

De acuerdo a la información recolectada mediante una entrevista al personal de la compañía y el análisis de las actividades y funciones realizadas por el personal logístico de la empresa, se planteó como solución para encaminar a la exportadora durante la realización de su procedimiento logístico la creación de un manual, el cual, de manera resumida está detallado a continuación:

#### Proceso de preparación para empaque

1. Se verifica y anota la calibración y la longitud del dedo de todos los racimos que ingresan a patios de empackado.
2. Fumigación del racimo con insecticida permitido para agricultura orgánica y convencional para el control de cochinilla, mosca blanca, ácaros.

3. Lavado del racimo con manguera a presión
4. Separación de manos del racimo para ubicarlas en la tina de enjuague de acuerdo a su tamaño (grande, mediano, pequeño).
5. Recibimiento de manos y colocación en la tabla de saneo, donde lavan la fruta con detergente removedor de látex evitando que estos se manchen o se maduren antes de tiempo. Finalmente, se dividen las manos en clústeres de 4 a 7 dedos y los colocan en la tina de desleche.
6. El pesador ubica un protector encima de los platos y los llena con clústeres de acuerdo al tamaño. Una vez lleno el plato, se coloca en la balanza de pesaje y de acuerdo al mercado de exportación debe pesar 41,5 libras.
7. Colocación de dos sellos por mano, con la marca del producto y fumigación de corona para evitar la pudrición de la fruta por las heridas causadas por el corte hecho en saneo y lo envía al área de empaque.



Ilustración 1. Área de fumigación de coronas

### Proceso de empaque

1. Se ubican las manos de banano en la caja, la misma se encuentra equipada con una funda politubo. Se procede a empacar de 3 a 4 filas dependiendo del tamaño de la fruta.
2. Una vez empacado, pasa al área de re-pesaje, en donde se corrobora el peso establecido de acuerdo al país de destino, que en este caso es 41,5 libras.
3. Finalmente pasa al área de tapado, donde ubican pequeños esquineros dentro de la caja para evitar que se estropeen al momento de paletizar.

### Proceso de paletizado

1. En el área de paletizado se ubican seis cajas de base en el pallet. Una vez ubicada las cajas de base, se procede a ubicar esquineros que ayuden a proteger las esquinas de la carga paletizada. Estos son asegurados mediante zunchos y grapas, que se van apretando a medida que ubican más cajas.
2. En total deben ubicarse cuarenta y ocho cajas por pallet, las cuales deben tener solo ocho niveles de altura para evitar el daño a las cajas y consecuentemente a la fruta.
3. Al finalizar la paletización, el encargado debe ubicar en cada tapa de las cajas, el código de la empacadora para poder identificarla en el puerto de destino.
4. Una vez realizados los pasos anteriores es posible ubicar el pallet en el contenedor.



**Ilustración 2. Personal asegurando los sunchos y esquineros con el uso de grapas**

### **Proceso de traslado finca a puerto**

1. Llega el contenedor al puerto de embarque marítimo Distrito Puerto Bolívar.
2. Entrega la guía de transporte para el registro y control vehicular portuario.
3. El encargado de la exportadora crea el AISV para habilitar ingreso a los patios del puerto.
4. Una vez que ingresa a patio, se hace el registro vehicular, se crea el AISV y pasa a manos del operador portuario.
5. El encargado del operador portuario realiza el chequeo de la estructura de los contenedores. Es en este momento donde se procede a revisar al contenedor verificando que funciona el Thermo King (equipo de refrigeración), que los sellos y candados no hayan sido removidos y que no tenga ninguna alteración física.
6. Pasa al patio de refrigerado y proceden a conectar el contenedor para ponerlo en frío.



**Ilustración 3. Contenedores Del Monte en el patio de refrigerado**

7. Un operador en puerto lleva la guía de transporte al digitador, el cual está encargado de registrar los datos necesarios del contenedor y la carga para entregarlo a la naviera.
8. Finalmente, la naviera emite el B/L y lo entrega al capitán del barco.



**Ilustración 4. Arribo de vapor al muelle del puerto**

Las inspecciones Antinarcóticos se realizan en el muelle previo al embarque, en presencia o no del representante de la agencia naviera. Estas se efectúan de manera aleatoria y de acuerdo al historial del exportador, antes de pasar a patios de refrigerado. La Policía Antinarcóticos deberá emitir un informe que contenga las especificaciones de la carga y que esta no contiene ningún impedimento para proseguir con el trámite de exportación.

#### **4. CONCLUSIÓN**

La aplicación de este proceso de logística conduce a las empresas a plantear diferentes procedimientos o caminos para lograr su meta primordial que es cumplir con el cliente. Todo empieza a partir de la aceptación de un pedido, el cual deberá cumplir con los lineamientos de trabajo y disciplina de la compañía, para ello es indispensable identificar los distintos movimientos internos de la empresa.

La meta o labor principal de la logística en una compañía es distribuir los productos apropiados, en un lugar conveniente, en el momento oportuno y en las condiciones ansiadas, con el fin de contribuir a la rentabilidad de la empresa, es decir que, la logística se ocupa de la gestión de los medios necesarios para alcanzar una meta, movilizandolos recursos: humanos y financieros, adecuadamente.

Dentro de una empresa el sistema integrado logístico está conformado por tres áreas operativas: Gestión de materiales, Gestión de transformación y Gestión de distribución física y con la administración de los tres elementos, la logística pretende convertir la cadena de suministro de la empresa en un proceso eficaz para la satisfacción del consumidor. La efectividad de esta cadena debe ser más importante que la de cada departamento individualmente, esto depende de la práctica y uso de sus diferentes elementos.

Para controlar con eficiencia cada etapa de la distribución física de la mercancía, es necesario e importante implementar una logística que le permita al exportador diseñar procedimientos dinámicos y sencillos para generar ventajas competitivas, diferenciarse de la competencia y ser siempre la primera opción del cliente.

Para concluir, es preciso evidenciar a la logística como parte fundamental de la cadena de suministros, donde se planifica, implementa y controla el flujo de efectivo, el almacenamiento de artículos y la información asociada desde un punto de origen hasta destino, con el objeto de satisfacer a los clientes. En otros términos, la logística no es nada más que las cosas lleguen donde las requieran.

## 5. BIBLIOGRAFÍA

- AEBE -Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. (Septiembre de 2010). *LA INDUSTRIA BANANERA ECUATORIANA*. Recuperado de [http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/INDUSTRIA\\_BANANERA\\_2009\\_act\\_s ept\\_2010.pdf](http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/INDUSTRIA_BANANERA_2009_act_s ept_2010.pdf)
- Banco Central del Ecuador. (30 de Abril de 2016). *Exportaciones por producto - País de destino*. Disponible en <https://www.bce.fin.ec/comercioExteriorBi/comercio/consultaTotXNandinaPaisConGraficoV2.jsp>
- Castellanos Ramírez, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte Editorial.
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones - PRO ECUADOR. (23 de Noviembre de 2015). *GUÍA LOGÍSTICA INTERNACIONAL 2015*. Disponible en <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-logistica-internacional-2015/>
- Gavilanes, R. (29 de Julio de 2016). Reseña histórica de Agricultores Falquez. (C. Gavilanes, Entrevistador)
- Lombana Coy, J., Rozas Gutiérrez, S., Corredor Velandia, C., Silva Guerra, H., Castellanos Ramírez, A., González Ortiz, J., & Ortiz Velásquez, M. (2013). *Negocios internacionales: fundamentos y estrategias (2a. ed.)*. Barranquilla: Universidad del Norte Editorial.