

# 2017

Elaborado por:  
Dirección de Inteligencia  
Comercial e Inversiones

## RESULTADOS DEL EVENTO:

### “BANANO DEL ECUADOR”



**PRO ECUADOR**  
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE  
EXPORTACIONES E INVERSIONES





## TABLA DE CONTENIDO

I.	RESULTADOS DE LA RUEDA DE NEGOCIOS.....	1
1.	Resumen de resultados.....	1
2.	Expectativas de venta por país.....	2
3.	Expectativas de venta por provincia.....	2
4.	Expectativas de venta por tamaño de empresa.....	3
II.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	3
1.	Conclusiones.....	3
2.	Recomendaciones.....	4

## I. RESULTADOS DE LA RUEDA DE NEGOCIOS

### 1. Resumen de resultados

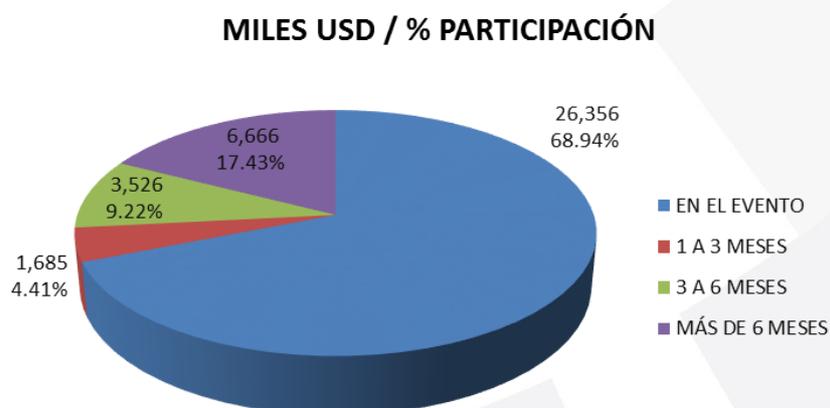
En el marco de la XIV edición del Foro Internacional del Banano, que se llevó a cabo en el Hotel Hilton Colón de Guayaquil del 2 al 5 de octubre del presente año, tuvo lugar la rueda de negocios “**Banano del Ecuador 2017**”, misma que se desarrolló el día 3 al 5 de octubre, contando con la asistencia de compradores internacionales y exportadores ecuatorianos del **sector “Banano y plátano”**, concretándose 240 citas de negocios.

Se llenaron formularios de estimación de venta, los cuales fueron realizados por los compradores, quienes colocaron cifras tentativas de cierre de negocio en cuatro posibles periodos (compra inmediata, 1 a 3 meses corto plazo, 3 a 6 meses mediano plazo y más de 6 meses largo plazo).

Al término del evento se receptaron **33** formularios, que permitieron contabilizar estimaciones de compras de **11 importadores internacionales** (inicialmente inscritos 12), y que benefician a **52 exportadores ecuatorianos** (60 inscritos inicialmente). Sin embargo, debe considerarse que no todas los formularios receptados tenían valor de expectativa de compras.

La cifra de **ventas proyectadas** ascendió a **USD 38,231,922**. Este valor, de acuerdo a expectativas de plazos en que la compra-venta sería ejecutada, está dividido de la siguiente forma: durante el evento **68.94%**, en el primer trimestre después del evento **4.41%**, en el segundo trimestre después del evento **9.22%** y a partir del primer semestre después de haberse efectuado el evento **17.43%**.

Gráfico 1: Ventas estimadas en Rueda de Negocios “Banano del Ecuador 2017”



Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

## 2. Expectativas de venta por país

En la tabla 1 se indica un listado más detallado de los países que participaron dentro de la rueda de negocios a través de sus **importadores**, la **mayor participación** en expectativas de ventas totales fue por parte de **Corea del Sur con USD 22 millones**, equivalentes al 57.54%,

Tabla 1: Expectativas de venta por país

EXPECTATIVAS DE VENTAS POR PAÍS						
USD						
PAÍS	EN EL EVENTO	1 A 3 MESES	3 A 6 MESES	MÁS DE 6 MESES	TOTAL	% PART. TOTAL
COREA DEL SUR	22,000,000	-	-	-	22,000,000	57.54%
JAPÓN	3,000,000	-	-	3,000,000	6,000,000	15.69%
REINO UNIDO	-	600,000	1,000,000	1,840,000	3,440,000	9.00%
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	150,000	230,000	1,400,000	1,400,000	3,180,000	8.32%
ARMENIA	196,000	720,000	1,080,000	-	1,996,000	5.22%
IRÁN	830,021	54,566	45,606	315,729	1,245,922	3.26%
ARGENTINA	-	30,000	-	110,000	140,000	0.37%
ESTADOS UNIDOS	120,000	-	-	-	120,000	0.31%
PAÍSES BAJOS	60,000	50,000	-	-	110,000	0.29%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>26,356,021</b>	<b>1,684,566</b>	<b>3,525,606</b>	<b>6,665,729</b>	<b>38,231,922</b>	<b>100.00%</b>

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

## 3. Expectativas de venta por provincia

A pesar de que se contó con la participación de exportadores de 4 provincias del país, las estimaciones de negocios provienen de 3 provincias. La provincia del **Guayas** presentó el mayor monto de expectativa de negocios con **73.15%**. La provincia de **Los Ríos** se ubicó en segundo lugar con una **participación del 14.28%** del total generado, y **El Oro** se ubicó en tercer lugar con **12.57%**.

Tabla 2: Expectativas de venta por provincia

EXPECTATIVAS DE VENTAS POR PROVINCIA						
USD						
PAÍS	EN EL EVENTO	1 A 3 MESES	3 A 6 MESES	MÁS DE 6 MESES	TOTAL	% PART. TOTAL
GUAYAS	18,989,995	1,194,566	2,985,606	4,795,729	27,965,896	73.15%
LOS RÍOS	4,229,426	100,000	120,000	1,010,000	5,459,426	14.28%
EL ORO	3,136,600	390,000	420,000	860,000	4,806,600	12.57%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>26,356,021</b>	<b>1,684,566</b>	<b>3,525,606</b>	<b>6,665,729</b>	<b>38,231,922</b>	<b>100.00%</b>

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

#### 4. Expectativas de venta por tamaño de empresa

Al revisar la clasificación de las empresas exportadoras que participaron en la rueda de negocios, se puede señalar que la mayor parte de las expectativas de ventas se generaron por parte de las **MIPYMES** con un **65.26%** de participación del valor total y el **34.74%** restante corresponde a las **empresas grandes**, tal como se indica en el gráfico No. 2.

Gráfico 2: Expectativas de venta por tamaño de empresa



Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

##### *Metodología de clasificación de las empresas por tamaño*

•Las empresas fueron clasificadas según el monto de exportación del último año completo, basado en el siguiente rango:

-USD 0 – USD 5,000,000 = MIPYME

-USD 5,000,001 – USD 999,999,999,999= Grande Empresa

•Aquellas empresas que no reflejaron cifras de exportación durante el último año completo, fueron clasificadas de acuerdo a la categorización que refleja el SRI –Servicio de Rentas Internas (Link de acceso: <https://goo.gl/PppdCv>).

## II. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 1. Conclusiones

- La rueda de negocios “Banano del Ecuador 2017” alcanzó expectativas de negocios por **USD 38,231,922**.
- El **68.94%** de las expectativas de venta forma parte de las **negociaciones inmediatas**.
- Los **principales destinos** de los productos ecuatorianos según las estimaciones de venta registradas son: **Corea del Sur, Japón, Reino Unido, Emiratos Árabes Unidos y Armenia**.
- La **ventaja competitiva del banano ecuatoriano** frente a sus competidores es **la calidad**, por su sabor, apariencia y tamaño a lo largo del año.



- En **Europa y Estados Unidos las certificaciones son un factor importante** para la selección de un proveedor. Por el momento, en países como Argentina estas no son necesarias.
- Las **especificaciones de empaque varían por país**, pero algunos de los compradores requirieron empaques tipo **cluster bag**.
- Algunos participantes sugirieron **mejoras en el sistema de agendamiento de citas**, puesto que en varios casos no pudieron agendar citas o sus invitaciones no recibieron respuesta.
- En general **los participantes estuvieron satisfechos con la organización del evento** y las citas de negocios generadas.

## 2. Recomendaciones

- Se sugiere **realizar el match entre empresas del mismo perfil**: exportadores pequeños con compradores de pequeños volúmenes y grandes exportadores con compradores que requieren volúmenes más altos.
- Exportadores señalaron que el evento debería contar con **más compradores**, mientras que los compradores opinaron que debería ser **más breve** por tratarse de un solo producto.
- **Mejorar el agendamiento de citas de negocios**, específicamente hacerlo más amigable para facilitar la utilización efectiva del mismo.