

Maestría en

DIRECCIÓN FINANCIERA CON MENCIÓN EN MERCADOS INTERNACIONALES

Trabajo de investigación previo a la obtención del título de
Magíster en Dirección Financiera con mención en Mercados Internacionales

AUTORES:

Campoverde Díaz Edgar Jhonson

Ponce Silva Diana Stefany

Salazar Roman Doris Del Carmen

Villavicencio Villa Elena Margarita

“Estrategia de internacionalización de Triximant S.A. a través de la optimización de la capacidad productiva del banano”

Quito, julio 2025

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Certificación de Autoría

Nosotros, **Campoverde Díaz Edgar Jhonson, Ponce Silva Diana Stefany, Salazar Roman Doris Del Carmen y Villavicencio Villa Elena Margarita** declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y demás disposiciones legales.



Firma del graduando
Campoverde Díaz Edgar Jhonson



Firma del graduando
Ponce Silva Diana Stefany



Firma del graduando
Salazar Roman Doris Del Carmen



Firma del graduando
Villavicencio Villa Elena Margarita

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Nosotros, **Campoverde Díaz Edgar Jhonson, Ponce Silva Diana Stefany, Salazar Roman Doris Del Carmen y Villavicencio Villa Elena Margarita**, en calidad de autores del trabajo de investigación titulado **“Estrategia de internacionalización de Triximant S.A. a través de la optimización de la capacidad productiva del banano”**, autorizamos a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que nos pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autores nos corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, julio 2025



Firma del graduando
Campoverde Díaz Edgar Jhonson



Firma del graduando
Ponce Silva Diana Stefany

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.



Firma del graduando
Salazar Roman Doris Del Carmen



Firma del graduando
Villavicencio Villa Elena Margarita

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Acuerdo de Confidencialidad

La Biblioteca de la Universidad Internacional del Ecuador se compromete a:

1. No divulgar, utilizar ni revelar a otros la **información confidencial** obtenida en el presente trabajo, ya sea intencionalmente o por falta de cuidado en su manejo, en forma personal o bien a través de sus empleados.

2. Manejar la **información confidencial** de la misma manera en que se maneja la información propia de carácter confidencial, la cual bajo ninguna circunstancia podrá estar por debajo de los estándares aceptables de debida diligencia y prudencia.

Coordinador Maestría en
Dirección Financiera con mención en
Mercados Internacionales

Gabriela Fernández
Gestora Cultural

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Aprobación de Dirección y Coordinación del Programa

Nosotros, **José María Alarcón** y **Esteban Arias Maune**, declaramos que los graduandos: **Campoverde Díaz Edgar Jhonson, Ponce Silva Diana Stefany, Salazar Roman Doris Del Carmen** y **Villavicencio Villa Elena Margarita** son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.

José María Alarcón
Director de la
Maestría en Dirección Financiera con
mención en Mercados Internacionales

Esteban Arias Maune
Coordinador de la
Maestría en Dirección Financiera con
mención en Mercados Internacionales

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Dedicatoria

Este trabajo de titulación lo dedicamos con todo el cariño y respeto a nuestras familias, quienes han sido ese motor silencioso que nunca dejó de impulsarnos. A nuestros padres, que con su ejemplo nos enseñaron que la constancia y la honestidad abren puertas que el talento solo no alcanza. A nuestras madres, por su amor incondicional, sus oraciones, sus abrazos en el momento justo y esas palabras que nos levantaron cuando el camino se hizo difícil.

A nuestras parejas e hijos, porque son nuestro refugio, por ceder su tiempo para que pudiéramos perseguir este sueño, por entender las ausencias necesarias y celebrar con nosotros cada pequeño triunfo. Este logro también es suyo.

A nuestros amigos de verdad, que desde su lugar estuvieron ahí, alentándonos con una palabra, un mensaje o simplemente una taza de café cuando el cansancio pesaba más que las ganas.

Y a quienes creyeron en nosotros cuando nosotros mismos dudábamos. A esos que nos acompañaron en silencio y con amor. Gracias por sostenernos con fe y ternura, sin pedir nada a cambio.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Agradecimientos

Queremos expresar un agradecimiento sincero y sentido a todas las personas e instituciones que hicieron posible este proceso.

A la Universidad Internacional del Ecuador y al cuerpo docente de la Maestría en Dirección Financiera con mención en Mercados Internacionales, por ofrecernos una formación exigente pero también humana. A nuestros tutores, por su paciencia, compromiso y sabiduría, por guiarnos con firmeza, pero también con comprensión, sembrando en nosotros el pensamiento crítico y el rigor técnico necesarios para llegar hasta aquí.

A Triximant S.A., por abrirnos las puertas, confiar en nuestro trabajo y dejarnos conocer de cerca su operación agroexportadora. Sin su apoyo, este proyecto no hubiera visto la luz.

A nuestros compañeros, por el compañerismo sincero, por los debates que enriquecieron nuestra mirada, por las risas compartidas y por la solidaridad que hizo más llevadero el camino académico. Aprendimos tanto de ustedes como de los libros.

Y sobre todo, gracias a nuestras familias, que caminaron con nosotros en silencio, que estuvieron presentes en cada madrugada de estudio, en cada sacrificio. Este título es el reflejo

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.



de su amor transformado en apoyo, de su paciencia convertida en fortaleza y de una fe que nunca se apagó.

Este trabajo no es solo un documento académico; es una historia compartida, escrita con compromiso, esfuerzo y mucho corazón.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Resumen

En un contexto marcado por la alta competencia en mercados agrícolas internacionales, Triximant S.A., empresa ecuatoriana especializada en el cultivo de banano, se plantea iniciar un proceso de internacionalización con el objetivo de acceder directamente al mercado estadounidense. Este trabajo evalúa la factibilidad integral de dicha estrategia, considerando la adquisición de un nuevo terreno productivo de 103.53 hectáreas y la implementación de su infraestructura. La propuesta se analiza desde un enfoque estratégico, técnico, económico y financiero, apoyándose en herramientas como el análisis PESTEL, DAFO, y en teorías de internacionalización empresarial como el Modelo de Uppsala y el paradigma ecléctico de Dunning. Los resultados obtenidos permiten concluir que la empresa posee condiciones internas sólidas y un entorno externo favorable para emprender este nuevo ciclo, siempre que se acompañe de una planificación progresiva y el fortalecimiento de capacidades logísticas y normativas. La investigación contribuye tanto al ámbito académico como empresarial, presentando una hoja de ruta viable para la inserción competitiva de una agroindustria mediana en mercados de alto valor.

Palabras Claves: expansión internacional, banano ecuatoriano, agroindustria, viabilidad de inversión, exportaciones.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Abstract

In a context marked by intense competition in international agricultural markets, Triximant S.A., an Ecuadorian company specializing in banana cultivation, is considering embarking on an internationalization process with the goal of directly accessing the U.S. market. This paper evaluates the comprehensive feasibility of this strategy, considering the acquisition of a new productive land of 103.53 hectares and the implementation of its infrastructure. The proposal is analyzed from a strategic, technical, economic, and financial perspective, relying on tools such as PESTEL and SWOT analysis, as well as business internationalization theories such as the Uppsala Model and Dunning's eclectic paradigm. The results conclude that the company possesses solid internal conditions and a favorable external environment to embark on this new cycle, provided it is accompanied by progressive planning and the strengthening of logistical and regulatory capabilities. This research contributes to both the academic and business spheres, presenting a viable roadmap for the competitive insertion of a medium-sized agribusiness in high-value markets.

Keywords: international expansion, Ecuadorian bananas, agroindustry, investment viability, exports.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Tabla de Contenidos

| | |
|--|----|
| Certificación de Autoría | 2 |
| Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual | 3 |
| Acuerdo de Confidencialidad | 5 |
| Aprobación de Dirección y Coordinación del Programa..... | 6 |
| Dedicatoria | 7 |
| Agradecimientos..... | 8 |
| Resumen..... | 10 |
| Abstract..... | 11 |
| Tabla de Contenidos..... | 12 |
| Lista de Tablas..... | 19 |
| Lista de Figuras | 20 |
| Capítulo I..... | 21 |
| Introducción | 21 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | |
|---|----|
| Planteamiento del Problema e Importancia del Estudio..... | 22 |
| Definición del Proyecto..... | 22 |
| Naturaleza o Tipo de Proyecto..... | 22 |
| Objetivos..... | 22 |
| Justificación e Importancia del Trabajo de Investigación..... | 23 |
| Capítulo II..... | 26 |
| Análisis del Entorno y de la Organización..... | 26 |
| Perfil de la Organización..... | 27 |
| Nombre de la Empresa..... | 29 |
| Misión, Visión, Valores..... | 30 |
| Actividades y Servicios..... | 31 |
| Capacidad Productiva y Operaciones Agrícolas..... | 35 |
| Propiedad y Forma Jurídica..... | 39 |
| Tamaño de la Organización..... | 39 |
| Análisis del Entorno Externo..... | 40 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | |
|--|----|
| Factores Políticos | 41 |
| Factores Económicos | 44 |
| Factores Sociales | 47 |
| Factores Tecnológicos | 48 |
| Factores Medioambientales | 49 |
| Factores Legales | 51 |
| Análisis Interno de Triximant S.A..... | 52 |
| Debilidades | 53 |
| Amenazas | 55 |
| Fortalezas..... | 56 |
| Oportunidades | 58 |
| Capítulo III | 60 |
| Estrategia de Internacionalización y Análisis del Mercado Objetivo | 60 |
| Fundamentación Teórica de la Internacionalización..... | 60 |
| Concepto y Evolución de la Internacionalización | 60 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | |
|---|----|
| Principales Modelos y Teorías de Internacionalización | 63 |
| Motivos y Ventajas de la Internacionalización para Triximant S.A..... | 66 |
| Selección Estratégica del Mercado Objetivo | 69 |
| Estrategia de Internacionalización de Triximant S.A. | 71 |
| Análisis del Mercado de Banano en EE.UU..... | 74 |
| Descripción General del Mercado | 75 |
| Participación y Dinámica Regional de Importaciones | 83 |
| Perfil del Consumidor de Banano en EE.UU..... | 85 |
| Estructura de la Competencia..... | 88 |
| Canales de Distribución e Infraestructura Logística | 92 |
| Capítulo IV..... | 94 |
| Análisis Financiero y Viabilidad de la Expansión | 94 |
| Análisis de la Situación Financiera Actual | 94 |
| Estado de Situación Financiera | 95 |
| Estado de Resultados Integral | 98 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | |
|---|-----|
| Índices Financieros | 99 |
| Comparación con el Mercado | 105 |
| Evaluación Financiera del Proyecto de Expansión Internacional | 108 |
| Inversión Inicial Requerida..... | 109 |
| Estrategia de Financiamiento..... | 112 |
| Proyecciones Financieras del Proyecto de Expansión | 120 |
| Proyección de Ingresos..... | 120 |
| Proyección de Costos y Gastos Asociados | 127 |
| Proyección del Estado de Resultados Pro-Forma | 131 |
| Proyección del Estado de Situación Financiera Pro-Forma | 133 |
| Proyección del Estado de Flujos de Efectivo..... | 138 |
| Análisis de la Viabilidad de la Inversión en Hacienda San Juan..... | 147 |
| Proyección del Estado de Flujos de Efectivo..... | 147 |
| Análisis de Sensibilidad y Escenarios | 154 |
| Escenario Optimista..... | 155 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | |
|--|-----|
| Escenario Pesimista | 160 |
| Estrategias de Cobro y Pago | 165 |
| Gestión Óptima de Tesorería | 169 |
| Estrategia de Inversión en Cartera | 172 |
| Capítulo V..... | 175 |
| Conclusiones Y Aplicaciones | 175 |
| Conclusiones Generales | 175 |
| Conclusiones Específicas | 176 |
| Análisis del Cumplimiento de los Objetivos de la Investigación | 177 |
| Contribución a la Gestión Empresarial..... | 179 |
| Contribución a Nivel Académico | 180 |
| Contribución a Nivel Personal..... | 181 |
| Limitaciones a la Investigación | 181 |
| Bibliografía | 184 |
| Anexos | 191 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | |
|--|-----|
| Diagrama de Flujo de las Actividades de Producción | 191 |
| Organigrama | 193 |
| Estado de Resultado Integral Consolidado | 194 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Lista de Tablas

| | |
|----------------|-----|
| Tabla 1 | 29 |
| Tabla 2 | 32 |
| Tabla 3 | 37 |
| Tabla 4 | 39 |
| Tabla 5 | 40 |
| Tabla 6 | 69 |
| Tabla 7 | 74 |
| Tabla 8 | 112 |
| Tabla 9 | 121 |
| Tabla 10 | 139 |
| Tabla 11 | 140 |
| Tabla 12 | 141 |
| Tabla 13 | 142 |
| Tabla 14 | 142 |
| Tabla 15 | 168 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Lista de Figuras

| | |
|-----------------|-----|
| Figura 1 | 38 |
| Figura 2 | 43 |
| Figura 3 | 76 |
| Figura 4 | 77 |
| Figura 5 | 78 |
| Figura 6 | 80 |
| Figura 7 | 82 |
| Figura 8 | 83 |
| Figura 9 | 89 |
| Figura 10 | 90 |
| Figura 11 | 106 |
| Figura 12 | 114 |
| Figura 13 | 115 |
| Figura 14 | 170 |
| Figura 15 | 171 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Capítulo I

Introducción

En el dinámico y a menudo desafiante mercado global de productos agrícolas, la capacidad de adaptación y evolución se ha convertido en un factor determinante para el éxito. Triximant S.A., con una sólida trayectoria en el cultivo de banano, reconoce la significativa oportunidad de trascender su rol actual y convertirse en exportador, abriendo nuevas vías hacia mercados internacionales y fortaleciendo su posición en esta industria altamente competitiva.

Este movimiento estratégico, considera la adquisición de un terreno de 103.53 hectáreas y la implementación de su infraestructura, no representa únicamente un incremento en la capacidad productiva de la empresa, sino que también se visualiza como un impulso hacia la optimización integral de la cadena de valor, la diversificación de mercados y el incremento de la rentabilidad; sin embargo, esta iniciativa requiere una evaluación rigurosa de diversos factores técnicos, económicos, financieros, regulatorios y tecnológicos, así como la identificación y mitigación de los riesgos asociados.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Planteamiento del Problema e Importancia del Estudio

Definición del Proyecto

El proyecto consiste en realizar una evaluación integral de la viabilidad para la adquisición de un terreno de 103.53 hectáreas y la implementación de la infraestructura necesaria para convertir a Triximant S.A. en un exportador de banano. Esto incluye analizar la capacidad productiva del terreno, desarrollar la infraestructura de empaque y logística, y evaluar la viabilidad de establecer relaciones comerciales con clientes internacionales.

Naturaleza o Tipo de Proyecto

Este proyecto se presenta como un estudio de viabilidad de inversión destinado a la expansión de una empresa agroindustrial hacia la exportación. Su naturaleza es estratégica y de alto impacto, ya que busca transformar el modelo de negocio de Triximant S.A. y aumentar la rentabilidad de la empresa beneficiando a los diferentes grupos de interés.

Objetivos

Objetivo General. Evaluar la viabilidad de la inversión en la adquisición de un terreno de 103.53 hectáreas y la implementación de la infraestructura necesaria para que Triximant S.A. se convierta en un exportador de banano, analizando de manera integral los aspectos

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

técnicos, económicos, financieros, legales y ambientales, tanto en su entorno interno como el externo.

Objetivos Específicos. Los objetivos específicos definidos para el desarrollo de este proyecto son:

- ❖ Adquirir un terreno con el fin de incrementar la capacidad productiva de la empresa.
- ❖ Diseñar la infraestructura de empaque y logística necesaria para garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad y las regulaciones de los mercados internacionales.
- ❖ Analizar la viabilidad económica y financiera de la inversión, incluyendo la proyección de ingresos por exportación y la evaluación de la rentabilidad.
- ❖ Identificar los riesgos asociados a la exportación, considerando tanto los factores internos y externos.

Justificación e Importancia del Trabajo de Investigación

En primer lugar, desde una perspectiva empresarial y de gestión, este proyecto nace de una necesidad tangible e imperiosa para Triximant S.A. de optimizar la capacidad de

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

producción de su nueva hacienda y garantizar la sostenibilidad del negocio a largo plazo. Al plantear la internacionalización como una estrategia viable, el estudio no solo aborda la problemática del crecimiento productivo, sino que ofrece una vía concreta para la expansión y la diversificación de mercados.

La internacionalización del banano ecuatoriano, de hecho, se constituye como un pilar fundamental para el fortalecimiento económico del país, dada su posición como uno de los principales exportadores a nivel mundial de esta fruta. En este contexto, una estrategia de internacionalización bien definida para Triximant S.A. no solo se alinea con las tendencias del sector, sino que podría sentar un precedente para otras empresas agrícolas ecuatorianas que buscan replicar modelos de éxito en mercados de alto valor como el de Estados Unidos.

A nivel académico, esta investigación contribuye significativamente en el campo de los negocios internacionales y la gestión estratégica, ya que al profundizar en el proceso de internacionalización de una empresa del sector agrícola ecuatoriano hacia un mercado tan competitivo como el estadounidense, el estudio proporciona un caso práctico valioso; además, contextualiza el conocimiento existente sobre cómo las empresas de países en desarrollo pueden abordar y ejecutar sus estrategias de expansión global.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

En síntesis, la relevancia de este estudio radica en su capacidad para ofrecer soluciones concretas a un desafío empresarial y enriquecer el conocimiento académico sobre la internacionalización en un sector clave para Ecuador como es el sector bananero.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Capítulo II

Análisis del Entorno y de la Organización

Para evaluar la viabilidad del proyecto de expansión de Triximant S.A. hacia la exportación de banano, es fundamental comprender tanto el entorno interno como externo en el que opera la empresa. Este capítulo tiene como objetivo proporcionar un análisis de estos aspectos, utilizando herramientas como el análisis PESTEL y DAFO, para identificar los factores clave que pueden influir en el éxito del proyecto.

En primer lugar, se presentará un perfil detallado de Triximant S.A., que abarcará desde su misión y visión hasta su modelo de negocio y sus grupos de interés. Esta información permitirá establecer una base sólida para el análisis posterior. A continuación, se examinará el entorno externo a través del análisis PESTEL, que identificará los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que pueden afectar a la empresa. Además, se realizará un análisis específico del mercado de banano en Estados Unidos, el mercado objetivo para la exportación.

Posteriormente, se llevará a cabo un análisis interno de Triximant S.A., utilizando el análisis DAFO para identificar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

También se evaluará la capacidad productiva y tecnológica de la empresa, así como sus recursos humanos y financieros.

Perfil de la Organización

Triximant S.A. es una empresa familiar, con una sólida trayectoria en el cultivo de banano, fue fundada el 11 de septiembre de 2009 con el objetivo de consolidarse como un referente en la producción y comercialización de esta fruta a nivel nacional e internacional.

Su actividad la inició en el cantón Guayaquil, posteriormente pasó al cantón Samborondón y finalmente su domicilio actual está ubicado en el cantón Daule, provincia del Guayas; experimentando un crecimiento constante, gracias a su compromiso con la calidad, la eficiencia y la sostenibilidad.

Con un capital suscrito de \$800.00 inició a sus operaciones y posteriormente fijó su capital autorizado y aumentó su capital suscrito a \$3'252,400.00 el 29 de junio del 2015, conformado por acciones nominativas y ordinarias.

Triximant S.A. se ha posicionado como uno de los principales actores en el mercado bananero ecuatoriano. Su modelo de negocio se basa en la producción y comercialización de banano fresco, atendiendo a las demandas de diversos mercados.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

La empresa se distingue por su enfoque en la mejora continua de sus procesos productivos, la implementación de tecnologías innovadoras y el desarrollo de relaciones sólidas con sus grupos de interés, que incluyen clientes, proveedores, empleados y la comunidad local.

Actualmente, Triximant S.A. se dedica exclusivamente a la producción de banano, comercializando su producción a nivel local a través de exportadores. Las cuatro haciendas de su propiedad, cuentan con el Registro como Productor de Banano, otorgado por el MAG, sin el cual, no podrían producir ni comercializar su fruta en el mercado local.

Sus cuatro centros productivos mantienen contrato vigente con dos empresas exportadoras, para la comercialización del 100% de su fruta a precio oficial, lo que le asegura a Triximant S.A., un ingreso fijo semanal al precio regulado por el estado, sin considerar bonos por productividad, que son contemplados de manera independiente y considerados un ingreso adicional, mismo que se establece en periodicidad con cada exportador. En la Tabla 1, se muestra el detalle de las fincas, los exportadores a las que se encuentran vinculadas y el periodo de vigencia de los contratos.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Tabla 1
Distribución de Fincas a Exportadores

| Hacienda | Registro MAG | Exportador | Periodo de Contrato | Fecha de Término |
|------------------------|--------------|------------|---------------------|------------------|
| Hacienda María Cecilia | 01950 | UBESA | Anual | 31/12/2025 |
| Hacienda Catay | 01952 | UBESA | Anual | 31/12/2025 |
| Hacienda Clemencia | 07501 | FRUTADELI | Bianual | 31/12/2026 |
| Hacienda San Miguel | 03593 | FRUTADELI | Bianual | 31/12/2026 |

Nota: Elaboración propia con datos internos de Triximant S.A. (2025)

En el marco de su estrategia de crecimiento, este proyecto de expansión tiene como objetivo transformar a la empresa en exportador, a través de la adquisición de un nuevo terreno y la implementación de infraestructura moderna, permitiéndole controlar la cadena de valor y acceder a nuevos mercados internacionales.

Considerando que las cuatro fincas de las que es propietaria Triximant S.A., se mantienen bajo contrato, la transición de productor a exportador iniciaría con la adquisición de la nueva finca, para una vez culminados los contratos bajo los cuales se mantienen ligadas las haciendas María Cecilia, Catay, Clemencia y San Miguel, se pueda considerar también esta producción, incrementando la oferta a los distintos mercados internacionales.

Nombre de la Empresa

Triximant S.A. (nombre ficticio)

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Misión, Visión, Valores

Misión. Fomentar la innovación, la productividad y el desarrollo humano en los procesos productivos del sector donde operamos, mediante la implementación de tecnología avanzada y la capacitación continua de nuestro talento humano, adoptando prácticas sostenibles que contribuyan al crecimiento económico y a la mejora de la calidad de vida de nuestra comunidad.

Visión. Consolidarnos como una de las empresas agroindustriales más rentables y sostenibles del país, reconocida por su calidad, eficiencia y compromiso con el desarrollo local e internacional.

Valores. Los valores de la empresa son:

❖ **Calidad y Excelencia:**

Compromiso con la producción de banano de la más alta calidad, cumpliendo con los estándares internacionales, desde la siembra hasta la comercialización y superando las expectativas de los clientes.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

❖ **Integridad y Transparencia:**

Actuar con honestidad, ética y transparencia en todas las relaciones con los grupos de interés, en cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

❖ **Compromiso con la Comunidad:**

Contribuir al desarrollo económico y social de las comunidades donde opera la empresa, generando empleo digno y promoviendo el bienestar de los trabajadores.

❖ **Orientación al Cliente:**

Satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, ofreciendo productos y servicios de alta calidad.

Actividades y Servicios

Triximant S.A. se dedica a la producción de banano convencional de la variedad Cavendish. La actividad de la empresa abarca desde la siembra hasta la cosecha, el empaque y la comercialización local. Actualmente, la producción se comercializa en cajas de primera y segunda a exportadores y compradores locales; sin embargo, el objetivo estratégico es transformarse en exportador, controlando toda la cadena de valor.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

El banano en Ecuador está regulado, estableciéndose anualmente un precio mínimo de sustentación FOB para los distintos tipos de cajas destinadas a la exportación. Los precios para 2025 se detallan en la Tabla 2.

Tabla 2

Precio Mínimo de Sustentación de Banano al Pie del Barco (FOB)

| Tipo De Caja | Tipo De Fruta | Peso / Cajas Libras | Pms Usd \$ / Caja (43 Libras) | Usd/Libra |
|--------------|---------------|---------------------|-------------------------------|-----------|
| 22XU | Banano | 41,5 | \$7,00 | \$0,1686 |
| 22XU | Banano | 43,0 | \$7,25 | \$0,1686 |
| 208/MANOS | Banano | 31,0 | \$5,23 | \$0,1686 |
| 2527 | Banano | 28,0 | \$4,72 | \$0,1686 |
| 22XUCSS | Banano | 46,0 | \$3,90 | \$0,0847 |

Nota: Adaptado de *Acuerdo Ministerial No. 062*, MAG, 2024.

El producto de mayor comercialización es la caja 22XU de 43 libras, con un precio oficial de \$7.25; no obstante, debido a contratos con dos exportadores, se elaboran cajas de distintas denominaciones y pesos, generando diversificación en el tipo de producto que se prepara para la venta, de acuerdo con la producción requerida por cada exportador.

Con miras a la exportación, Triximant S.A. está evaluando la implementación de nuevas tecnologías y certificaciones de calidad para cumplir con los estándares internacionales. Actualmente, la empresa posee certificaciones como GlobalGap y Rainforest

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Alliance; sin embargo, para el desarrollo de la actividad como exportador, será necesaria la obtención de certificaciones FSMA (Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria de EE.UU.) y de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), que garantizan la seguridad alimentaria y la calidad del producto en los mercados internacionales. La certificación FSMA promueve la prevención a la contaminación de los alimentos y mejorar su seguridad alimentaria; mientras que, la certificación BPM se centra en el cumplimiento de normas de higiene y manipulación de alimentos que se aplican en todos los procesos de producción.

Para el proceso de empaquetado, la empresa exportadora es quien proporciona el material, es decir, las cajas en las que los gajos de banano serán colocados según el tipo de caja requerido por la exportadora. El proceso de empaquetado incluye el desmane, que consiste en la extracción de todas las manos que cumplen los estándares de calidad; el proceso de limpieza del látex de la corteza del banano, dividiendo las manos de acuerdo con las especificaciones del empaque y se depositan en la piscina de lavado; en donde se deja reposar la fruta en las tinas de desleche durante un periodo de tiempo de mínimo 15 minutos.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Luego de pasar el tiempo requerido en la tina de desleche se comienza a sacar los clústeres¹ de la tina y depositarlos en las bandejas plásticas, que contienen un protector para que al momento de colocarlas no se lastime la fruta, se colocan aproximadamente 18 clústeres en la bandeja entre grande, mediano y pequeño. Las bandejas llenas, se transportan por las mesas de rodillos hasta una balanza, donde se controla el peso neto del producto.

La fumigación consiste en aplicar una solución de fungicida o desinfectante en la corona del clúster para controlar posibles enfermedades en este corte de la mano; esta fumigación se realiza con brocha o con bomba mochila manual.

El etiquetado en los clústeres, hace referencia a la colocación del sello adhesivo en el banano, dependiendo de las exigencias del cliente; mientras que, en el embalaje de la fruta, dentro de cada caja se coloca una cartulina o papel absorbente, sobre éste se coloca una funda plástica y dentro de esta se colocan los clústeres.

El sellado se realiza para prevenir la pudrición y obtener una adecuada cicatrización de los cortes y consiste en absorber el aire con una aspiradora. Para el proceso de

¹ Se refiere a las "manos" o "grupos de dedos" de banano que se preparan para ser empacados en las cajas.

identificación, se colocan los códigos o destinos de la fruta en las cajas para su comercialización.

Previo al transporte de la fruta, ésta se paletiza en grupos de 48 cajas, colocando cuatro esquineros y ocho sunchos que sujetan las cajas, que posteriormente son embarcados en un contenedor de 40 pies, que es llevado hasta el puerto de embarque.

El transporte del contenedor desde la hacienda hasta el puerto de embarque, es asumido por el productor, utilizando las empresas de transporte designadas por la exportadora, para garantizar la eficiencia y la seguridad del transporte.

Triximant S.A. cuenta con personal capacitado para realizar estas actividades; sin embargo, se debe evaluar la necesidad de contratar personal adicional con experiencia en comercio internacional y logística para apoyar el proceso de exportación.

Capacidad Productiva y Operaciones Agrícolas

Triximant S.A., lleva a cabo sus operaciones administrativas en su oficina matriz ubicada en el Centro Comercial Avalon Plaza II, en el cantón Daule, Provincia del Guayas, desde el 2023.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

La actividad productiva, se realiza en cuatro haciendas propias, ubicadas en los cantones San Jacinto de Yaguachi y El Triunfo.

Hacienda Clemencia, adquirida en 2009, ubicada en el Km. 37 vía a El Triunfo, con 202.78 hectáreas totales, de las cuales 184.62 son productivas.

Hacienda María Cecilia, adquirida en 2010, ubicada en el Km. 26 vía a El Triunfo, con 113.04 hectáreas, de las cuales 100.60 son productivas.

Hacienda Catay, adquirida en 2013, ubicada en el Km. 35 vía a El Triunfo, con 200 hectáreas totales, de las cuales 181.71 son productivas.

Hacienda San Miguel, adquirida en 2016, ubicada en el Sector La Normita, Recinto la Puntilla, cerca de La Troncal, con 152.43 hectáreas totales, de las cuales 139.92 son productivas.

El hectareaje productivo total de Triximant S.A. es de 606.85 hectáreas.

Para respaldar la exportación, se evaluará la construcción de una planta de empaque en el terreno que se considera adquirir, así como la implementación de un sistema de logística eficiente para el transporte del banano a los puertos de embarque.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

En la Tabla 3, se describe la capacidad productiva estimada actual por hectárea de cada hacienda, basado en su hectareaje productivo, lo cual nos servirá posteriormente para el análisis y proyección financiera.

Tabla 3

Capacidad Productiva de Triximant S.A.

| Centro Productivo | Hectáreas Productivas | Producción / Hectárea | Producción Total de Cajas |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------------|
| Hacienda María Cecilia | 100,60 | 2.820 | 283.692 |
| Hacienda Catay | 181,71 | 2.894 | 525.869 |
| Hacienda Clemencia | 184,62 | 2.934 | 541.675 |
| Hacienda San Miguel | 139,92 | 2.383 | 333.429 |
| Total | 606,85 | 11.031 | 1.684.665 |

Nota: Elaboración propia con datos internos de Triximant S.A. (2025)

Las diferencias en la capacidad productiva entre las haciendas se deben principalmente a las variaciones en la calidad del suelo y edad de las plantaciones. En todas las haciendas se utilizan técnicas de riego avanzadas desde fuentes superficiales y subterráneas, que permiten obtener un mayor rendimiento por hectárea. Todas las haciendas cultivan la variedad de banano Cavendish, siguiendo prácticas de agricultura sostenible para minimizar el impacto ambiental.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

La calidad del banano producido en las haciendas de Triximant S.A. es alta, gracias a las prácticas agrícolas y los procesos de cosecha y postcosecha implementados; esto es fundamental para satisfacer las exigencias del mercado estadounidense, donde la calidad e inocuidad son un factor clave de éxito.

Para determinar los tipos de cajas de mayor exportación, se analizó el mercado global, siendo que, de acuerdo con la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (2025) y según muestra la Figura 1, el tipo de caja de mayor exportación del país sigue siendo la 22XU, con un 83.60% de los 104.81 millones de cajas de banano exportadas durante el primer trimestre del 2025, lo que representa una ventaja para Triximant S.A., al ser el tipo de caja con mayor pesaje y con la que la empresa se siente más familiarizada por su experiencia previa con los exportadores con los que ha estado relacionado.

Figura 1

Tipos de Cajas Exportadas Primer Trimestre 2024 - 2025

| TIPO DE CAJA | 2024 | 2025 | PARTICIPACIÓN 2024 | PARTICIPACIÓN 2025 | VARIACIÓN ABSOLUTA | VARIACIÓN PORCENTUAL |
|--------------|---------------|---------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| 22xu | 87.36 | 87.61 | 84.82% | 83.6% | 0.26 | 0.30% |
| 208 | 11.03 | 12.16 | 10.71% | 11.6% | 1.13 | 10.25% |
| Orgánico | 4.03 | 4.17 | 3.91% | 3.97% | 0.14 | 3.41% |
| Baby banana | 0.56 | 0.85 | 0.54% | 0.81% | 0.29 | 52.3% |
| Red banana | 0.01 | 0.01 | 0.01% | 0.01% | - | - |
| Total | 102.98 | 104.81 | 100% | 100% | 1.82 | 1.77% |

Nota: Tomado de *Reporte Estadístico*, por AEBE, marzo de 2025.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Propiedad y Forma Jurídica

Triximant fue constituida como Sociedad Anónima, por lo que se encuentra bajo el control de la Superintendencia de Compañías. De acuerdo con el último aumento de capital realizado el 29 de junio del 2015, su capital se distribuye de la siguiente manera:

Tabla 4

Capital Social Triximant S.A.

| Socio | Nacionalidad | Capital | Porcentaje De Participación |
|---------|--------------|------------------------|-----------------------------|
| Socio 1 | ecuatoriana | \$ 3,379.00 | 0.10% |
| Socio 2 | ecuatoriana | \$ 3,249,021.00 | 99.90% |
| | | \$ 3,252,400.00 | |

Nota: Adaptado de *Lista de Accionistas*, por Superintendencia de Compañías, 2025.

Tamaño de la Organización

Según la resolución No. 1260 de la Comunidad Andina de Naciones CAN (2009), acogida por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Triximant S.A. se encasilla como una empresa Grande, ya que mantiene en su nómina a un total de 309 empleados, de los cuales 231 corresponden a personal de producción y 78 a personal con rol administrativo; además genera ingresos anuales superiores a \$5´000.001.00.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

En la tabla 5, se muestra la distribución del personal por centro productivo y rol que desempeña:

Tabla 5

Distribución de Personal de Triximant S.A.

| Centro Productivo | Personal Producción | Personal Administrativo | Total Personal por Centro Productivo |
|------------------------|---------------------|-------------------------|--------------------------------------|
| Avalon Plaza | 0 | 49 | 49 |
| Hacienda María Cecilia | 27 | 5 | 32 |
| Hacienda Catay | 77 | 8 | 85 |
| Hacienda Clemencia | 93 | 9 | 102 |
| Hacienda San Miguel | 34 | 7 | 41 |
| Total | 231 | 78 | 309 |

Nota: Elaboración propia con datos internos de Triximant S.A. (2025).

En la implementación de la nueva finca, se prevé contratar un estimado de 20 personas, considerando el hectareaje total del terreno a adquirir.

Análisis del Entorno Externo

El éxito de la estrategia de exportación de Triximant S.A. dependerá en gran medida de su capacidad para adaptarse y aprovechar las dinámicas del entorno externo. Este análisis tiene como objetivo proporcionar una visión integral de los factores que pueden influir en la operación de la empresa en los mercados internacionales, específicamente en Estados Unidos.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Para ello, se utilizará el marco PESTEL, que permitirá identificar y evaluar los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que pueden afectar a Triximant S.A. en su búsqueda de convertirse en exportador.

Este análisis del entorno externo proporcionará a Triximant S.A. la información necesaria para comprender los desafíos y oportunidades que enfrenta en su proceso de expansión, permitiéndole tomar decisiones estratégicas y minimizar los riesgos asociados a la exportación.

Factores Políticos

❖ **Regulaciones y políticas de apoyo**

El gobierno ecuatoriano ha implementado políticas para fomentar la exportación de productos agrícolas, incluyendo incentivos fiscales y programas de apoyo técnico; sin embargo, un cambio en la ideología política del país podría alterar estas condiciones, generando incertidumbre para Triximant S.A. en su plan de exportación a EE.UU.

El Ministerio de Agricultura, de manera anual, establece el precio mínimo de sustentación FOB para los distintos tipos de cajas de banano destinadas a la exportación, lo

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

que refuerza el apoyo del estado ecuatoriano hacia el productor agrícola, promoviendo negociaciones más justas.

De acuerdo con la Ley de Simplificación y Progresividad Tributaria (2019), en su artículo 14 indica:

“Artículo 14.– Sustitúyase el artículo 27 por el siguiente: “Art. 27.– Impuesto a la Renta Único para las actividades del Sector Bananero. – Los ingresos provenientes de la producción y venta local de banano; así como los provenientes de la exportación de banano que se produzcan en el Ecuador, incluyendo otras musáceas, estarán sujetos a un impuesto a la renta único...” (p. 9).

En ella, se promovieron cambios en el Impuesto a la Renta Único al sector bananero, tales como la reducción en la tarifa de hasta el 1%, si el productor obtiene el certificado de cumplimiento de buenas prácticas agrícolas emitido por la agencia de regulación y control fito y zoosanitario, que es el caso de Triximant S.A.

Mediante Resolución NAC–DGRCGC20– 0000082, emitida en diciembre 23 de 2020, publicada en el Registro Oficial No.359 de diciembre 29 de 2020 y que rige a partir del periodo

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

2021, se estableció la equivalencia de cajas por semanas y el factor de conversión a aplicar por parte del productor, tal como se muestra en la Figura 2.

Figura 2

Equivalencia de cajas

| Tipo de caja | Tipo de fruta | Peso/caja libras | Cajas | Factor de conversión |
|--------------|---------------|------------------|-------|----------------------|
| 22XU | Banano | 41,5-43 | 1 | 1 |
| 22XU | Banano | 45 | 1 | 1,0465 |
| 208 | Banano | 31 | 1 | 0,7209 |
| 2527 | Banano | 28 | 1 | 0,6512 |
| 22XUCSS | Banano | 46 | 1 | 0,5346 |
| STARBUK22 | Banano | 10 | 1 | 0,2326 |
| BB | Orito | 15 | 1 | 0,7014 |
| BM | Morado | 15 | 1 | 0,7014 |
| 115KDP | Barraganete | 50 | 1 | 1 |

Nota: Tomado de *Beneficios tributarios para el sector bananero*, por Andersen, 2021.

❖ **Relaciones Bilaterales**

Las relaciones bilaterales entre Ecuador y EE.UU. son fundamentales para el comercio internacional, ya que cualquier tensión política podría resultar en barreras comerciales o arancelarias.

En los últimos años, Ecuador y Estados Unidos han reafirmado su compromiso de fortalecer la cooperación en diversas áreas, incluyendo seguridad, comercio y desarrollo; sin embargo, según el portal Primicias (2025), en una última actualización de su política

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

arancelaria, el banano ecuatoriano pasó de un arancel del 0% al 10%, que si bien es asumido por el importador; incrementa sus costos en destino, provocando la ralentización de la demanda de banano, tornando que el precio de compra en el mercado estadounidense sea menor por parte del importador.

❖ **Inestabilidad política en EE.UU.**

La inestabilidad política en Estados Unidos, puede manifestarse de diversas formas que impactan el comercio internacional, lo que podría afectar las cadenas de suministro y la logística de exportación de Triximant S.A.

La creciente polarización política en EE.UU. puede generar incertidumbre y volatilidad en las políticas gubernamentales, incluyendo las relacionadas con el comercio y la agricultura.

Los cambios en la administración pueden resultar en la reversión de políticas anteriores, lo que crea un entorno impredecible para los exportadores.

Las tensiones en las relaciones internacionales de EE.UU. con otros países pueden tener efectos secundarios en el comercio con Ecuador.

Factores Económicos

❖ **Fluctuación en las tasas de interés**

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

En septiembre del 2024, la Reserva Federal FED de Estados Unidos anunció una disminución de las tasas de interés después de 4 años del 0,5%; con esto, las tasas de interés quedaron con un rango entre 4,75% y 5%. Dos meses después, es decir en noviembre del 2024 la Reserva Federal FED anunció una segunda caída de la tasa de interés, llegando a un rango de 4,50% y 4,75%.

Las fluctuaciones en las tasas de interés en Estados Unidos pueden tener un impacto significativo en los costos de financiamiento para Triximant S.A.; esto afecta tanto a la inversión inicial en la infraestructura de exportación como al capital de trabajo necesario para las operaciones diarias. Un aumento en las tasas de interés podría incrementar los costos financieros, reduciendo la rentabilidad del proyecto.

Adicionalmente, al darse una disminución en las tasas de interés en Estados Unidos esto puede generar un incremento en el consumo del banano que sería un factor beneficioso para Triximant S.A.

❖ Aranceles y políticas comerciales

La política arancelaria de Estados Unidos es un factor importante, cualquier modificación o implementación de nuevos aranceles podría afectar la competitividad del

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

banano ecuatoriano; por lo que, es esencial monitorear de cerca las políticas comerciales y evaluar su impacto potencial.

Ecuador firmó un Acuerdo Comercial de Primera Fase el 08 de diciembre del 2020 con Estados Unidos, que entró en vigor en agosto del 2021. Este acuerdo incluye cuatro capítulos enfocados a mejorar el comercio internacional entre los países, y constituye un paso importante en la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC).

❖ **Inflación y costos de producción**

La inflación en Estados Unidos y en Ecuador puede aumentar los costos de producción, transporte y comercialización del banano; por lo que es importante considerar el impacto de la inflación en los precios de los insumos, los salarios y los costos logísticos.

Al 31 de diciembre del 2024, la inflación en Estados Unidos cerró en 2,90% y la tasa de inflación de Ecuador en la misma fecha fue de 0,53%.

❖ **Crecimiento económico y demanda**

El crecimiento económico de Estados Unidos influye directamente en la demanda de banano. Un período de recesión o desaceleración económica podría reducir el consumo y afectar las ventas de Triximant S.A.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

En el 2024, el PIB de Estados Unidos creció un 2,8%, la variación en este índice podría afectar la demanda del producto en el mercado que desea ingresar.

Factores Sociales

❖ **Cumplimiento de la normativa laboral y de seguridad**

Triximant S.A. debe garantizar el cumplimiento de las normas laborales ecuatorianas y las expectativas de los consumidores estadounidenses en cuanto a condiciones de trabajo justas; esto incluye el respeto a los derechos de los trabajadores, la seguridad en el trabajo, responsabilidad social empresarial, y esto es clave para mantener la confianza tanto en el mercado nacional como en el mercado internacional.

❖ **Tendencias de consumo y preferencias**

Los consumidores estadounidenses muestran una creciente preferencia por productos frescos, saludables y sostenibles. Triximant S.A. puede aprovechar esta tendencia ofreciendo banano, con certificaciones que garanticen la calidad y la responsabilidad social.

❖ **Cambios demográficos y migración**

Los cambios en las políticas de migración de Estados Unidos pueden afectar la demografía de ciertas comunidades, incluyendo la población latina. Es importante monitorear

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

las tendencias demográficas y adaptar las estrategias de marketing a los diferentes segmentos de consumidores, el mercado objetivo que es la ciudad de New York tiene una ventaja ya que cuenta con una población multicultural.

❖ **Conciencia sobre la salud y el bienestar**

Existe una creciente conciencia sobre la importancia de una alimentación saludable en Estados Unidos, Triximant S.A. puede destacar los beneficios nutricionales del banano y promover su consumo como parte de una dieta equilibrada.

La Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos FDA con fecha 19 de diciembre del 2024 realizó una actualización de la declaración *“healthy”*, esto implica que los alimentos que se ofrecen al consumidor en el país deben cumplir con diferentes requisitos para ser presentados como saludables. Además, la FDA (2024) menciona que la mala alimentación es la principal causa de enfermedades del corazón, cáncer y diabetes y que esto contribuye a que el país tenga la expectativa de vida más baja entre los países más grandes.

Factores Tecnológicos

❖ **Innovación en la producción y el empaque**

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

La adopción de tecnologías avanzadas en la producción y el empaque del banano puede mejorar la eficiencia, la calidad y la vida útil del producto; esto incluye sistemas de riego tecnificados, sensores de maduración, empaques inteligentes y trazabilidad digital.

❖ **Digitalización de procesos y logística**

La digitalización de los procesos de producción, logística y comercialización puede optimizar la gestión de la cadena de suministro, reducir costos y mejorar la comunicación con los clientes; esto incluye el uso de plataformas de comercio electrónico, sistemas de gestión de inventario y seguimiento en tiempo real de los envíos.

❖ **Tecnología de la información y comunicación**

El uso de tecnologías de la información y comunicación (TIC) es fundamental para la comunicación con clientes, proveedores y socios comerciales en Estados Unidos; esto incluye el uso de correo electrónico, videoconferencias, redes sociales y plataformas de comercio electrónico.

Factores Medioambientales

❖ **Impacto del cambio climático**

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

El cambio climático representa un riesgo significativo para la producción de banano debido a eventos climáticos extremos, como sequías e inundaciones. Triximant S.A. debe implementar medidas de adaptación y mitigación, como sistemas de riego eficientes y seguros.

❖ **Prácticas agrícolas sostenibles y certificaciones**

Los consumidores estadounidenses valoran cada vez más los productos cultivados de manera sostenible y con prácticas laborales justas. La obtención de certificaciones ambientales, como Rainforest Alliance o GlobalGAP, Certificaciones FSMA de la FDA (FSSC 22000, BRC Global Standard) pueden mejorar la imagen de la empresa y facilitar el acceso a mercados exigentes.

❖ **Normas sobre agroquímicos y gestión de residuos**

Triximant S.A. debe cumplir con las normas ambientales de Ecuador y Estados Unidos en cuanto al uso de agroquímicos y la gestión de residuos; esto incluye la implementación de buenas prácticas agrícolas, el uso de fertilizantes y pesticidas orgánicos, y la gestión responsable de los desechos.

❖ **Conservación del agua y la biodiversidad**

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

La conservación del agua y la biodiversidad son aspectos cada vez más importantes para los consumidores y las regulaciones ambientales. Triximant S.A. puede implementar prácticas de conservación del agua, proteger los ecosistemas naturales y promover la biodiversidad en sus haciendas.

Factores Legales

❖ **Normas y requisitos para la exportación**

Triximant S.A. debe cumplir con las regulaciones de exportación de Ecuador y las normas fitosanitarias de Estados Unidos, incluyendo los requisitos de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) y la obtención de permisos, certificaciones y registros necesarios.

❖ **Acuerdos comerciales y contratos**

Los acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos facilitan el comercio de banano, por lo que Triximant S.A. debe conocer y aprovechar estos acuerdos para reducir aranceles y barreras comerciales. Además, es fundamental establecer contratos claros y sólidos con clientes y proveedores internacionales.

❖ **Propiedad intelectual y marcas**

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Triximant S.A. debe proteger su propiedad intelectual, incluyendo marcas, patentes y diseños; esto es especialmente importante en el mercado internacional, donde la competencia es intensa.

❖ **Responsabilidad legal y seguros**

Triximant S.A. debe contar con seguros adecuados para cubrir los riesgos asociados a la exportación, como daños a la carga, responsabilidad civil y riesgos políticos.

Análisis Interno de Triximant S.A.

Para complementar el análisis del entorno externo, es crucial evaluar las capacidades y recursos internos de Triximant S.A. Este análisis interno permitirá identificar las fortalezas y debilidades de la empresa, así como su capacidad para aprovechar las oportunidades y mitigar las amenazas identificadas en el análisis PESTEL y del mercado de banano en Estados Unidos.

El análisis DAFO proporcionará una visión integral de los factores internos y externos que pueden influir en el éxito del proyecto de exportación. Además, se evaluará la capacidad productiva y tecnológica de la empresa, así como sus recursos humanos y financieros.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Este análisis interno permitirá a Triximant S.A. identificar sus ventajas competitivas, determinar las áreas que requieren mejoras y desarrollar estrategias efectivas para alcanzar sus objetivos de exportación.

Debilidades

❖ **Falta de experiencia en exportación**

La empresa, operando exclusivamente como productora desde 2009, carece de experiencia en la exportación; esto incluye el desconocimiento de las dinámicas del mercado internacional, las estrategias de marketing y ventas en el extranjero, y la gestión de relaciones con clientes internacionales.

❖ **Desconocimiento de normativas y logística internacional**

Triximant S.A. necesita profundizar su conocimiento sobre las regulaciones fitosanitarias, los requisitos de etiquetado, los aranceles y las cuotas de importación en Estados Unidos. Además, debe desarrollar una infraestructura logística eficiente para el transporte, almacenamiento y distribución del banano en el extranjero.

❖ **Dependencia de intermediarios**

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

La actual dependencia de intermediarios para exportar el banano, limita la capacidad de Triximant S.A. para controlar los precios, y la distribución de su producto en el mercado internacional. Esta dependencia también reduce los márgenes de ganancia y dificulta la construcción de relaciones directas con los clientes finales.

❖ **Necesidad de inversión en infraestructura**

La planta de empaque en la que debe invertir Triximant S.A., debe ser moderna y adaptada para cumplir con los estándares internacionales de calidad e inocuidad alimentaria; esto incluye la implementación de tecnología de punta para la selección, el lavado, el empaque y el etiquetado del banano.

❖ **Obtención de certificaciones internacionales**

Las fincas actuales de Triximant S.A., cuentan con certificaciones GlobalGAP y Rainforest Alliance, necesarias para que la fruta sea adquirida por los exportadores con los que se mantiene contratos vigentes; sin embargo, con la nueva inversión, se deberá calificar para obtener estas certificaciones para la nueva finca, además de certificaciones como la de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Amenazas

❖ **Cambio climático**

El aumento de la frecuencia e intensidad de eventos climáticos extremos, como sequías e inundaciones, puede afectar la producción de banano y la infraestructura de la empresa; además, los índices elevados de lluvia también pueden favorecer la proliferación de plagas y enfermedades.

❖ **Problemas fitosanitarios**

El banano es susceptible a enfermedades como el mal de Panamá y la sigatoka negra, que pueden causar pérdidas significativas en la producción. La presencia de plagas como el picudo negro y la cochinilla también representan una amenaza.

❖ **Competencia internacional**

Triximant S.A. competirá con grandes productores y exportadores de banano de países como Colombia, Costa Rica y Guatemala, que cuentan con economías de escala y una amplia experiencia en el mercado internacional.

❖ **Restricciones y regulaciones**

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Estados Unidos, como mercado de destino, puede imponer cuotas de importación, aranceles, barreras no arancelarias y regulaciones fitosanitarias que limiten el acceso al mercado. Además, las regulaciones sobre el uso de pesticidas y fertilizantes pueden tornarse más estrictas.

❖ **Riesgos geopolíticos y sociales**

La inestabilidad política, los conflictos sociales, las guerras comerciales y las fluctuaciones del mercado pueden afectar la demanda de banano y la logística de exportación. Además, la pandemia de COVID-19 ha generado incertidumbre y volatilidad en los mercados internacionales.

❖ **Rechazo del banano ecuatoriano**

Problemas de calidad, incumplimiento de normas o campañas de desprestigio pueden generar rechazo del banano ecuatoriano en los mercados internacionales, afectando la reputación y las ventas de Triximant S.A.

Fortalezas

❖ **Amplia experiencia en el cultivo de banano**

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Triximant S.A. cuenta con una sólida trayectoria en la producción de banano desde 2009, lo que garantiza un profundo conocimiento del proceso productivo y la capacidad de producir banano de alta calidad, con lo que resulta fácil enfrentar desafíos en temas de estándares de calidad en mercados internacionales.

❖ **Relaciones establecidas con exportadores y compradores locales**

Las relaciones establecidas con exportadores y compradores locales pueden facilitar la transición hacia la exportación, proporcionando acceso a información de mercado, contactos comerciales y experiencia en logística.

❖ **Reconocimiento en el mercado local**

El nombre de Triximant S.A. goza de reconocimiento y confianza en el mercado local, lo que puede servir como base para construir una reputación en el mercado internacional. La empresa puede aprovechar su marca para diferenciarse de la competencia, crear valor agregado e ingresar con facilidad al mercado objetivo.

❖ **Cumplimiento de estándares de calidad internacional**

El cumplimiento de los estándares de calidad del mercado internacional garantiza que el banano de Triximant S.A. sea aceptado en mercados exigentes. La empresa debe mantener

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

y mejorar continuamente sus estándares de calidad para satisfacer las expectativas de los clientes.

❖ **Solidez financiera**

La liquidez suficiente y las buenas relaciones crediticias permiten a Triximant S.A. financiar parte de la inversión en la infraestructura de exportación y cubrir los costos operativos, esto se convierte en una estrategia financiera, para no depender en totalidad del financiamiento externo.

Oportunidades

❖ **Diversificación de mercados**

La exportación permitirá a Triximant S.A. acceder a nuevos mercados y reducir la dependencia del mercado local, lo que aumentará la estabilidad y la rentabilidad de la empresa.

❖ **Reducción de dependencia**

Al controlar la comercialización de su producto, Triximant S.A. podrá aumentar sus márgenes de ganancia y tener mayor control sobre la cadena de valor.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

❖ **Acuerdos comerciales**

Los acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos, así como con otros países, facilitan la exportación de banano al reducir aranceles y barreras comerciales.

❖ **Mayor margen de ganancia**

La exportación puede generar mayores márgenes de ganancia en comparación con la venta a intermediarios, lo que aumentará la rentabilidad de Triximant S.A.

❖ **Acceso a financiamiento**

La empresa puede acceder a créditos nacionales e internacionales para financiar la expansión, aprovechando las tasas de interés favorables y los programas de apoyo a la exportación.

El análisis DAFO revela que Triximant S.A. cuenta con fortalezas significativas para incursionar en la exportación, pero también enfrenta debilidades y amenazas que deben ser abordadas. La empresa debe enfocarse en adquirir experiencia en exportación, invertir en infraestructura y certificaciones, y mitigar los riesgos asociados al mercado internacional. Al hacerlo, Triximant S.A. podrá aprovechar las oportunidades de crecimiento y consolidarse como un exportador exitoso de banano.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Capítulo III

Estrategia de Internacionalización y Análisis del Mercado Objetivo

El proceso de expansión de una empresa más allá de su mercado local, conocido como internacionalización, ha sido objeto de numerosas investigaciones y debates en el ámbito de la gestión estratégica y los negocios internacionales. Por ello, es clave comprender las ideas y teorías que hay detrás de esta decisión, permitiendo contextualizar las motivaciones y las vías que las organizaciones eligen para incursionar en mercados extranjeros.

En este capítulo se analizará el concepto de internacionalización, su evolución a lo largo del tiempo, los principales modelos y teorías que se han desarrollado para explicar este complejo fenómeno. Al examinar diversas perspectivas, se busca sentar las bases para entender las dinámicas que impulsan a las empresas, como Triximant S.A., a buscar nuevas oportunidades de crecimiento y diversificación en el escenario global.

Fundamentación Teórica de la Internacionalización

Concepto y Evolución de la Internacionalización

El fenómeno de la internacionalización es un pilar fundamental en la estrategia de crecimiento y competitividad de las empresas en el siglo XXI; por lo que, diversos autores han

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

conceptualizado la internacionalización, aunque con matices distintos, convergiendo en la idea de una expansión de las actividades de una organización más allá de sus fronteras geográficas originales.

Según Gayussgi (2014), la internacionalización puede definirse como la extensión progresiva de las actividades de una empresa hacia mercados externos, con la finalidad de buscar nuevas oportunidades de crecimiento, diversificación y aprovechamiento de ventajas competitivas. Esta definición resalta no solo la expansión geográfica, sino también la motivación de optimizar recursos y resultados. De manera similar, Almodóvar (2014) señala que la internacionalización implica el desarrollo de las actividades de la empresa en diferentes países, lo que se traduce en una mayor complejidad en su gestión y en la necesidad de adaptar sus operaciones a entornos distintos.

La evolución del concepto de internacionalización ha sido un reflejo de los cambios en el panorama económico y tecnológico global. Inicialmente, la internacionalización era vista como un proceso lineal y gradual, donde las empresas comenzaban con formas de entrada de bajo compromiso como la exportación esporádica y avanzaban hacia inversiones más significativas a medida que acumulaban experiencia y conocimiento del mercado (Johanson & Vahlne, 1977, 2009). Este enfoque secuencial y a la vez empírico, se conoce como el Modelo

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

de Uppsala y ha sido una de las teorías más influyentes en el estudio de la internacionalización.

La globalización y la revolución digital desarrollada a lo largo de los años han impulsado nuevas formas de internacionalización. La aparición de internet y las tecnologías de la información han facilitado el acceso a mercados lejanos para una empresa, dando lugar al concepto de "Born Globals" (Oviatt & McDougall, 1994). Estas empresas se conciben con una visión global desde su creación, saltándose las etapas graduales tradicionales; asimismo, se ha reconocido que la internacionalización no siempre es un proceso lineal o empujado por la experiencia, sino que puede ser impulsado por factores externos como oportunidades de mercado o internos como la búsqueda de recursos o eficiencia, lo que ha llevado al desarrollo de modelos más eclécticos e integradores (Dunning, 1980).

En la actualidad, la internacionalización es un fenómeno que abarca desde la simple exportación hasta la inversión extranjera directa, fusiones, adquisiciones, alianzas estratégicas y la participación en redes globales de valor. Las empresas, independientemente de su tamaño o sector, se ven cada vez más inmersas en esta dinámica global, buscando no solo expandir sus ventas, sino también optimizar sus costos, acceder a nuevo talento, tecnología y recursos, mitigando riesgos a través de la diversificación geográfica.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Principales Modelos y Teorías de Internacionalización

La conceptualización de la internacionalización y su comprensión en general, han evolucionado significativamente a lo largo del tiempo, dando lugar a diversas teorías y modelos que buscan explicar el proceso detrás de la expansión global de las empresas, analizando sus decisiones estratégicas y los posibles desafíos a los que se enfrentan.

Entre los modelos desarrollados a lo largo de la historia, se encuentran los modelos graduales, de nacimiento global y eclécticos. A continuación, se analizará cada uno de ellos.

Modelos de Proceso o Graduales. Estos modelos se centran en la idea de que la internacionalización es un camino progresivo, donde las empresas incrementan su compromiso en los mercados extranjeros a medida que adquieren experiencia y conocimiento.

El modelo de Uppsala es, quizás, uno de los modelos más influyentes en el estudio de la internacionalización, propuesto inicialmente por Johanson y Vahlne (1977, 2009). Este modelo señala que las empresas se internacionalizan de forma gradual, siguiendo una secuencia de etapas de compromiso creciente en los mercados extranjeros, comenzando con

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

exportaciones esporádicas, avanzando hacia la exportación directa y, eventualmente, pudiendo llegar a la inversión directa en producción en el extranjero.

Un factor clave en este modelo es el conocimiento del mercado extranjero, que se acumula a través de la experiencia y reduce la percepción de riesgo. Las diferencias culturales, lingüísticas, educativas, políticas, etc., juegan un rol importante, ya que las empresas tienden a internacionalizarse primero en mercados con menores diferencias para minimizar la incertidumbre (Johanson & Vahlne, 1977, 2009).

Si bien el Modelo de Uppsala es el más conocido, otros enfoques también sugieren una progresión escalonada, aunque con ciertas diferencias en las etapas del proceso y todos comparten la idea de que la experiencia y el aprendizaje son vitales antes de dar pasos más grandes en el exterior.

Modelos de Nacimiento Global (Born Globals). Contrario a los modelos graduales, la aparición de las "Born Globals" desafió la noción de una internacionalización necesariamente lenta. Oviatt y McDougall (1994) introdujeron este concepto para describir a empresas que, desde o cerca de su creación, buscan una ventaja competitiva significativa de la utilización de recursos y la venta de productos en múltiples países.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Estas empresas se caracterizan por una visión global desde el primer momento, aprovechando las tecnologías de la información y la comunicación para superar las barreras geográficas y de conocimiento que frenan a las empresas tradicionales, operando en nichos de mercado altamente especializados, con una base de conocimiento concisa.

Modelos Eclécticos. Este modelo desarrollado por John Dunning (1980), también conocido como Paradigma Ecléctico, ofrece un marco más integrador para explicar por qué las empresas se dedican a la producción internacional, sugiriendo que la Inversión Extranjera Directa – IED se justifica si una empresa posee simultáneamente tres tipos de ventajas: las de propiedad, localización e internalización.

Contar con ventajas de propiedad, hace referencia a activos específicos de la empresa como tecnología, patentes, marca, habilidades de gestión, que pueden explotarse con rentabilidad en el extranjero.

Las ventajas de localización consideran factores atractivos del país receptor como sus costos de mano de obra, tamaño del mercado, incentivos fiscales, acceso a materias primas, infraestructura, que hacen deseable producir allí.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Finalmente, las ventajas de internalización son los beneficios de mantener el control sobre los activos y operaciones dentro de la propia empresa; es decir, se basa en ser más eficiente produciendo internamente y no a través de un tercero. En este caso, una empresa solo realizará IED si estas tres condiciones se cumplen simultáneamente, lo que permite maximizar sus beneficios (Dunning, 1980).

La diversidad de modelos a implementar solo refleja la complejidad del proceso de internacionalización; ya que, mientras que algunos describen procesos graduales impulsados por el aprendizaje, otros explican expansiones rápidas concebidas desde el inicio o la conjunción de ventajas específicas que justifiquen la inversión en el extranjero. En este caso, la estrategia de Triximant S.A. se alinea predominantemente con los modelos de proceso, al buscar una expansión progresiva basada en la acumulación de experiencia y el control de sus operaciones.

Motivos y Ventajas de la Internacionalización para Triximant S.A.

La decisión estratégica de Triximant S.A. de iniciar un proceso de internacionalización responde a la búsqueda de ventajas competitivas que el mercado local no ofrece en su totalidad al no tener el control integral de la cadena de valor. La internacionalización, en este contexto, se convierte en un motor para el crecimiento sostenido de la empresa.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Entre los principales motivos y ventajas que impulsan a Triximant S.A. a expandirse internacionalmente, específicamente hacia el mercado estadounidense, se destacan el acceso a una mayor demanda de la producción, ya que, al internacionalizarse, Triximant S.A. tendrá acceso a un mercado significativamente más grande y con un alto poder adquisitivo, como el de Estados Unidos, garantizando un volumen de demanda que el mercado ecuatoriano no puede ofrecer a través de los exportadores con los que la empresa mantiene negociaciones localmente, alineándose con la búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento y diversificación mencionada por Gayussgi (2014).

Si bien actualmente Triximant S.A., tiene asegurada la venta de la totalidad de su fruta mediante contrato con dos exportadores, depender exclusivamente de un único mercado conlleva riesgos inherentes, como fluctuaciones económicas, cambios en las políticas gubernamentales o crisis específicas del sector, lo que se diluye al realizar directamente las negociaciones y conociendo los riesgos de por medio, buscando la opción más óptima para mitigar las posibles contracciones en el mercado local o exterior.

Considerando que, la inversión a realizar con la adquisición de la nueva hacienda y la implantación de la infraestructura generará un incremento en su capacidad productiva, la

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

internacionalización ofrece la vía para aprovechar este incremento de producción, evitando la sobreoferta en el mercado local y maximizando la eficiencia de sus operaciones agrícolas.

A su vez, al aumentar el volumen total de producción y exportación, Triximant S.A. puede lograr economías de escala en sus procesos productivos, logísticos y de adquisición de insumos; esto se traduce en una reducción de los costos unitarios, lo que a su vez puede mejorar los márgenes de rentabilidad y la competitividad en el mercado internacional.

La exposición directa a un mercado como el de Estados Unidos, obligará a la empresa a mejorar sus estándares de calidad, eficiencia y gestión y la preparará para mercados aún más exigentes y competitivos, permitiendo que adopte mejores prácticas, innove en sus procesos y productos, y fortalezca su imagen de marca a nivel global.

En última instancia, la combinación de mayor volumen de ventas, economías de escala y una gestión más eficiente busca traducir estas ventajas en un incremento sustancial de la rentabilidad de Triximant S.A., transformando los desafíos en oportunidades y asegurando la viabilidad y el éxito financiero de la expansión internacional, fortaleciendo su posición en la industria bananera.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Selección Estratégica del Mercado Objetivo

Tras el análisis de los fundamentos teóricos de internacionalización, el siguiente paso es la selección del mercado objetivo para la exportación de banano. Para ello, se realizó un análisis comparativo de diversos mercados potenciales, ponderando factores clave como el entorno económico, el acceso al mercado, la capacidad logística, las preferencias del consumidor, los riesgos y estabilidad. Como resultado de este análisis, Estados Unidos, emergió como el mercado más favorable, obteniendo la mayor valoración ponderada, tal como se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6

Análisis Estratégico de Mercado Objetivo

| Mercado | 30% | 25% | 20% | 15% | 10% | Valoración Ponderada |
|----------------|-------------------|-------------------|---------------------|-----------------------------|-----------------------|----------------------|
| | Entorno Económico | Acceso al Mercado | Capacidad Logística | Preferencias del Consumidor | Riesgos y Estabilidad | |
| Estados Unidos | 9 | 8 | 9 | 9 | 8 | 8,6 |
| Unión Europea | 8 | 7 | 8 | 8 | 7 | 7,6 |
| Rusia | 7 | 6 | 7 | 7 | 6 | 6,6 |
| China | 8 | 7 | 8 | 7 | 6 | 7,2 |

Nota: Elaboración propia

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

La evaluación comparativa de mercados potenciales, basada en factores críticos como el entorno económico, el acceso al mercado, la capacidad logística, las preferencias del consumidor y los riesgos inherentes, revela que Estados Unidos, emerge como el destino más prometedor para la exportación de banano por parte de Triximant S.A. Con una puntuación de 8.6, Estados Unidos supera a otros mercados gracias a su entorno económico robusto, caracterizado por una demanda elevada y un alto poder adquisitivo. Además, la capacidad logística demostró ser viable y las preferencias del consumidor están perfectamente alineadas con la oferta de banano Cavendish de Triximant S.A., a pesar de los desafíos regulatorios para acceder al mercado estadounidense, estos se ven compensados por la estabilidad general y el significativo potencial de crecimiento.

En la tabla de ponderación, la Unión Europea sigue a Estados Unidos con una puntuación de 7.6 y aunque destaca por su sólido entorno económico y eficiente capacidad logística, las barreras regulatorias representan un obstáculo mayor en comparación con el mercado estadounidense.

Los mercados de Rusia y China obtuvieron puntuaciones considerablemente más bajas, 6.6 y 7.2 respectivamente; estos resultados se atribuyen a una combinación de factores, incluyendo riesgos políticos y logísticos elevados, preferencias del consumidor menos

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

compatibles con el producto de Triximant S.A., y un acceso al mercado que presenta mayores complejidades.

En conclusión, la elección de Estados Unidos como mercado objetivo prioritario para Triximant S.A., se sustenta en un análisis que pondera cuidadosamente las oportunidades y los riesgos. Este mercado ofrece el equilibrio óptimo para la empresa, prometiendo un entorno favorable para la expansión y el éxito a largo plazo en el mercado internacional.

Estrategia de Internacionalización de Triximant S.A.

Como se mencionó al inicio de este capítulo, la incursión de Triximant S.A. en el mercado estadounidense se alinea con los principios del Modelo de Uppsala, un modelo conceptual que postula un proceso gradual de internacionalización. Este modelo sugiere que las empresas aumentan progresivamente su compromiso con mercados extranjeros a medida que acumulan experiencia y conocimiento del mercado (Johanson y Vahlne, 1977; 2009). La elección de esta vía de expansión se basa en la búsqueda de optimizar la cadena de valor y fortalecer la posición de Triximant S.A. en la industria bananera.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Para llevar a cabo esta estrategia, Triximant S.A. ha definido sus enfoques específicos en términos de forma de entrada, grado de compromiso y enfoque estratégico.

Según la forma de entrada al mercado internacional, Triximant S.A. optará por la Exportación Directa, que permite la venta directa de productos a clientes internacionales sin la necesidad de intermediarios locales en Ecuador, comprometiendo en menor cuantía los recursos de la empresa.

La decisión estratégica de Triximant S.A. de no vender directamente al consumidor final estadounidense, sino de ejecutar la venta por medio de importadores, se fundamenta en que, por el momento, la empresa no cuenta con el capital ni la infraestructura logística y de distribución que se requiere para una operación de venta al detalle en el exterior. Esta aproximación se alinea con la fase inicial del Modelo de Uppsala, que prioriza el aprendizaje y minimiza riesgos.

En cuanto al grado de compromiso, la estrategia de Triximant S.A. se clasifica como Internacionalización Activa; esto se debe a que la empresa contará con contratos regularizados y no dependerá de pedidos esporádicos o fortuitos. En este sentido, los

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

importadores escogidos han sido Dole Fresh Fruit Co. y Del Monte Produce, con quienes la negociación se realizará bajo un esquema de compra FOB Guayaquil – Dársena² 1.

Considerando la experiencia previa con Dole Ecuador, las fincas María Cecilia y Catay estarán bajo contrato con Dole Fresh Fruit Co.; mientras que, la producción de las fincas Clemencia, San Miguel y San Juan, será entregada a Del Monte Produce.

Desde la perspectiva del enfoque estratégico, Triximant S.A. adoptará una Estrategia Geocéntrica, que implica operar en Estados Unidos con una visión de crecimiento a largo plazo, sin que ello implique establecer de inmediato presencia física o infraestructura logística propia. En cambio, se priorizará la representación comercial y el posicionamiento de marca como primer paso de inserción.

La visión a largo plazo de la empresa contempla la implementación de infraestructura logística y de distribución propia en Estados Unidos; no obstante, con base en la experiencia previa adquirida y en la dinámica del mercado internacional, se considera adecuado seguir una trayectoria gradual que permita construir conocimientos logísticos y comerciales antes de asumir el control total de la distribución. El objetivo es lograr un posicionamiento

² Zona dentro de un puerto destinada a maniobras de carga, descarga, atraque y zarpe de buques.

competitivo en EE.UU., disminuyendo la dependencia de terceros y accediendo a márgenes comerciales más amplios y sostenibles.

Como parte de esta estrategia integral, Triximant S.A. ha estructurado tres fases de internacionalización, que buscan maximizar el control, la rentabilidad y la sostenibilidad del proceso, con una visión de crecimiento alineada a su capacidad operativa, detalladas en la Tabla 7.

Tabla 7

Fases de Internacionalización de Triximant S.A.

| Fase | Nombre | Objetivo | Periodo |
|--------|--|---|-------------|
| Fase 1 | Fortalecimiento Productivo y Competitivo | Aumentar capacidad de producción y eficiencia operativa | 2025 – 2028 |
| Fase 2 | Posicionamiento Comercial Internacional | Representar marca en EE.UU., filial | 2029 – 2030 |
| Fase 3 | Consolidación Logística En Destino | Implementar infraestructura propia en EE.UU. | 2031 – 2032 |

Nota: Elaboración propia.

Análisis del Mercado de Banano en EE.UU.

Una vez establecida la estrategia de internacionalización de Triximant S.A. y seleccionados los Estados Unidos como mercado objetivo, resulta imperativo realizar un

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

análisis profundo de su dinámica para comprender el potencial de crecimiento, las particularidades y los factores clave que influirán en la estrategia de entrada de la empresa. Este análisis no solo valida la elección del mercado, sino que también proporciona información esencial para la toma de decisiones operativas y comerciales.

Descripción General del Mercado

El mercado de banano en EE.UU. se presenta como un entorno prometedor para Triximant S.A., caracterizado por una demanda constante y, en segmentos específicos, creciente; impulsada por un consumidor con alto poder adquisitivo y una clara preferencia por el banano Cavendish, que es el tipo principal comercializado globalmente. El banano, valorado por su conveniencia, valor nutricional y accesibilidad, se mantiene consistentemente como una de las frutas más consumidas en el país (USDA ERS, 2024).

A nivel global, la relevancia del banano es incuestionable. Según Mordor Intelligence (2023), se posiciona como el cuarto alimento más importante a nivel mundial en términos de producción, solo superado por el trigo, el arroz y el maíz. Es, además, la fruta más consumida globalmente y una fuente vital de sustento y alimento. Dentro de este panorama internacional, Ecuador desempeña un rol preponderante, consolidándose como el mayor exportador de banano a nivel mundial, responsable de aproximadamente el 26% de las exportaciones

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

globales. Este liderazgo se ve reflejado en las cifras de exportación que muestra la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE, 2025) en la Figura 3, reportando un crecimiento mínimo pero constante del 1.77% en las exportaciones de banano ecuatoriano al mercado mundial entre el primer trimestre de 2024 y 2025, evidenciando una demanda sostenida.

Figura 3

Evolución de Exportaciones de Banano

| MES | 2024 | 2025 |
|-----------------------------|---------------|---------------|
| Enero | 33.54 | 34.51 |
| Febrero | 33.25 | 31.67 |
| Marzo | 36.19 | 38.63 |
| Acumulado | 102.98 | 104.81 |
| Variación acumulada | | 1.82 |
| Variación porcentual | | 1.77% |

Nota: Tomado de *Reporte Estadístico*, por AEBE, marzo de 2025

Similarmente, una publicación de Pulso Bananero (2024), respecto a la Exportación de banano desde Ecuador durante el primer semestre de los años 2020 al 2024, se visualiza una variación relevante en el mercado estadounidense del 34.14% a lo largo de esos años; siendo el quinto destino de mayor exportación, según Figura 4.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Figura 4

Exportación de Banano 1er. Semestre 2020 – 2024

| EXPORTACIÓN DE BANANO DESDE EL ECUADOR POR DESTINO DECLARADO I SEMESTRE 2020 – 2024 en cajas | | | | | | |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------|
| ZONA | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | VARIACIÓN |
| RUSIA | 41'682.467 | 39'127.261 | 38'731.749 | 41'773.426 | 35'495.533 | - 15,03% |
| UNIÓN EUROPEA | 59'271.616 | 56'271.877 | 47'762.290 | 58'375.425 | 57'312.440 | - 1,82% |
| MEDIO ORIENTE | 17'513.681 | 12'034.992 | 14'327.342 | 10'087.470 | 8'027.586 | - 20,42% |
| GOLFO PERSICO | 14'277.339 | 11'818.604 | 15'948.213 | 15'579.053 | 15'389.426 | - 1,22% |
| USA | 19'766.463 | 21'303.668 | 16'375.037 | 17'773.645 | 23'840.949 | 34,14% |
| CONO SUR | 11'814.508 | 12'463.535 | 12'238.891 | 12'641.312 | 11'441.546 | - 9,49% |
| EUROPA ESTE | 9'447.186 | 10'321.943 | 5'675.407 | 2'778.708 | 3'492.201 | 25,68% |
| AFRICA | 9'153.138 | 13'385.800 | 8'640.031 | 9'613.399 | 11'155.319 | 16,04% |
| ASIA ORIENTAL | 13'702.185 | 9'476.621 | 9'804.377 | 9'445.663 | 10'279.330 | 8,83% |
| ASIA CENTRAL | 1'353.483 | 3'391.349 | 4'769.168 | 5'113.159 | 4'961.330 | - 2,97% |
| REINO UNIDO | 3'602.892 | 2'470.269 | 2'046.481 | 2'517.981 | 2'203.317 | - 12,50% |
| EFTA | 1'029.563 | 854.275 | 835.540 | 713.871 | 980.383 | 37,33% |
| OCEANIA | 1'789.539 | 1'621.983 | 1'403.980 | 1'621.292 | 1'953.735 | 20,50% |
| TOTAL | 204'273.781 | 194'542.177 | 178'558.506 | 188.034.404 | 186'533.095 | - 0,80% |

Nota: Tomado de *Exportación De Banano Acumulado A I Semestre 2024 En Cajas Y Porcentaje Acumulado De Variación Interanual*, por Pulso Bananero, 2024.

Al comparar los años 2024 y 2025, según las estadísticas de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (2025), de los 104.81 millones de cajas de banano exportadas durante el primer trimestre del año 2025, que se muestran en la Figura 5, Estados Unidos abarca el 13.20% de participación de las exportaciones globales, posicionándose en el tercer destino de exportación.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

En el primer trimestre del 2025 se envió un total de 13.83 millones de cajas, en contraste con el primer trimestre del 2024 cuyas exportaciones fueron de 13.31 millones de cajas, lo que representa un incremento del 3.90%.

Figura 5

Millones Cajas Exportadas Primer Trimestre 2024 – 2025

| R | REGIÓN | 2024 | 2025 | PARTICIPACIÓN 2024 | PARTICIPACIÓN 2025 | VARIACIÓN ABSOLUTA | VARIACIÓN PORCENTUAL |
|----|-----------------|---------------|---------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| 1 | UE | 31.58 | 33.10 | 30.66% | 31.58% | 1.53 | 4.83% |
| 2 | Rusia | 19.77 | 21.59 | 19.2% | 20.6% | 1.82 | 9.19% |
| 3 | EEUU | 13.31 | 13.83 | 12.93% | 13.2% | 0.52 | 3.9% |
| 4 | Medio Oriente | 12.09 | 11.93 | 11.74% | 11.38% | -0.16 | -1.33% |
| 5 | Cono Sur | 6.28 | 7.35 | 6.1% | 7.02% | 1.08 | 17.14% |
| 6 | Asia | 5.68 | 6.73 | 5.52% | 6.42% | 1.05 | 18.45% |
| 7 | Africa | 6.54 | 2.76 | 6.35% | 2.64% | -3.78 | -57.77% |
| 8 | Asia Central | 1.98 | 2.7 | 1.92% | 2.58% | 0.72 | 36.32% |
| 9 | Europa Este | 3.08 | 2.47 | 2.99% | 2.36% | -0.61 | -19.82% |
| 10 | Reino Unido | 1.12 | 0.88 | 1.08% | 0.84% | -0.24 | -21.42% |
| 11 | Oceania | 1.06 | 0.87 | 1.03% | 0.83% | -0.18 | -17.49% |
| 12 | Europa Efta | 0.5 | 0.49 | 0.48% | 0.47% | -0.01 | -1.68% |
| | Resto Del Mundo | 0.0 | 0.1 | 0% | 0.09% | 0.10 | - |
| | Total | 102.98 | 104.81 | 100% | 100% | 1.82 | 1.77% |

Nota: Tomado de *Reporte Estadístico*, por AEBE, marzo de 2025.

Según la información de Mordor Intelligence (2023), se espera que el tamaño del mercado del banano alcance los 146,56 mil millones de dólares en 2029, creciendo a una tasa

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

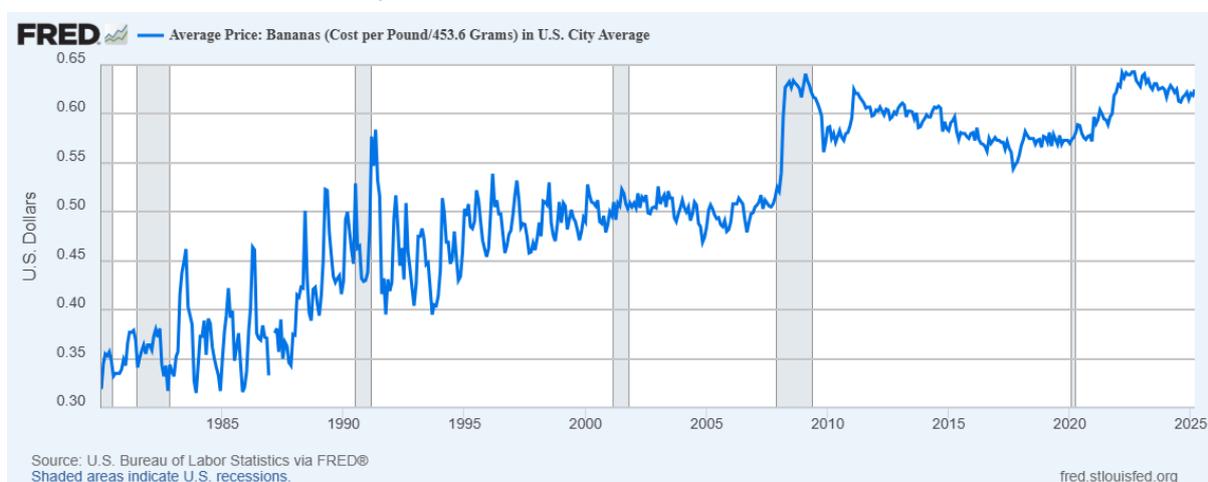
compuesta anual del 0,8% durante un período de análisis del 2024–2029, lo que permite determinar que es un mercado grande y con un crecimiento estable.

A pesar de la alta demanda y el poder adquisitivo de los consumidores estadounidenses, el mercado de banano en EE.UU. presenta variaciones en los precios según la temporada, la calidad, la marca y el canal de distribución; sin embargo, en general, el banano es una fruta asequible y accesible para la mayoría de los consumidores. Según un estudio realizado por la Federal Reserve Economic Data, FRED (2025), el precio promedio del banano en las ciudades de Estados Unidos ha variado a lo largo de los años. Su estudio muestra un precio de \$0.319 por libra en 1980, mismo que ha ido en aumento, hasta cerrar en \$0.635 en abril de este año, según Figura 6.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Figura 6

Precio Promedio del Banano por Libra en Estados Unidos



Nota: Tomado de *Average Price: Bananas (Cost per Pound/453.6 Grams) in U.S. City*

Average, por FRED, U.S. Bureau of Labor Statistics, abril 2025. <https://fred.stlouisfed.org>

El poder adquisitivo de los consumidores estadounidenses es relativamente alto en comparación con otros países, lo que favorece la demanda de productos frescos y de alta calidad. La demanda de banano se caracteriza por ser relativamente inelástica, lo que significa que las variaciones en el precio tienen un impacto limitado en la cantidad demandada; sin embargo, es importante considerar que existen diferencias en el poder adquisitivo según los distintos segmentos del mercado y la ubicación geográfica.

Según Future Market Insights Inc. (2023), “la demanda de plátanos Cavendish se debe principalmente al aumento de las exportaciones y a su popularidad como un manjar

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

saludable. Los plátanos Cavendish tienen un alto valor nutricional en comparación con otras variedades disponibles en Estados Unidos. Esto está atrayendo la atención de los consumidores y, por lo tanto, se espera que la demanda aumente durante el período de pronóstico de 2023 a 2033”.

El mercado estadounidense se distingue por su estabilidad y transparencia, lo que contribuye a reducir los riesgos asociados a la volatilidad de precios y las fluctuaciones de la demanda. No obstante, es importante tener en cuenta los posibles impactos de factores externos, como la inflación y las políticas comerciales.

Asimismo, es fundamental considerar que los cambios en las políticas de comercio internacional de EE.UU. pueden repercutir en las importaciones de banano; tal y como ocurre actualmente, con las políticas arancelarias implementadas por el gobierno estadounidense, estableciendo que el banano, el cual gozaba de un arancel del 0% al formar parte de los productos de importación que mantenían preferencias arancelarias según el programa de Preferencias Arancelarias Generalizadas GSP (2013), pase a tener una tarifa base del 10%.

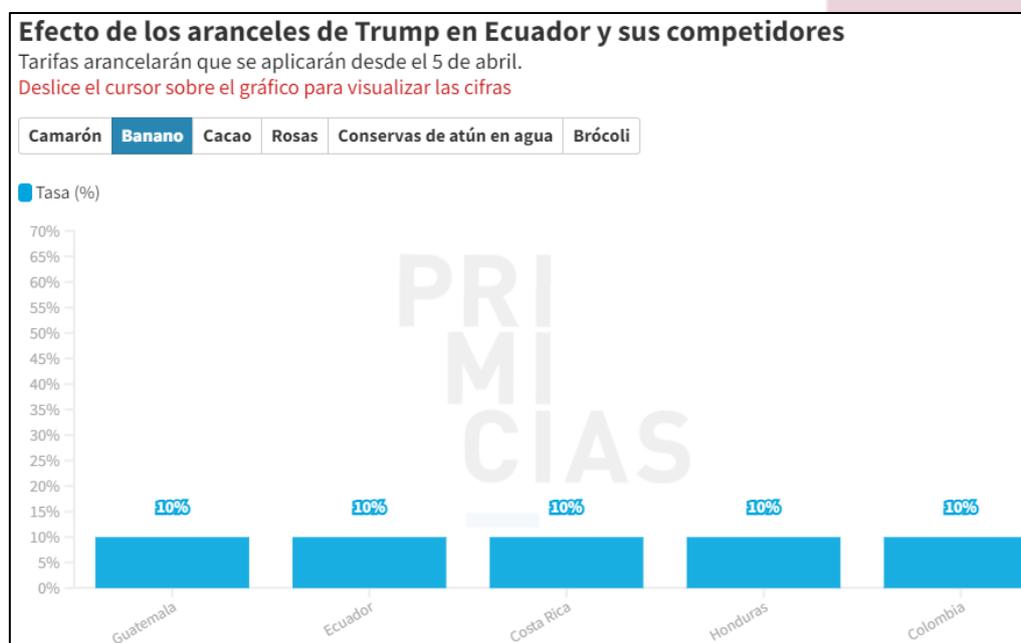
De acuerdo con lo señalado por Primicias (2025), este cambio aplicado desde abril del presente año, ha generado costos adicionales, modificado el escenario de competitividad del

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

mercado y provocado un alza de precios que podría ocasionar una contracción del consumo; sin embargo, teniendo en cuenta que la misma tarifa del 10% será aplicada para los países competidores de Ecuador, según se muestra en la Figura 7, lo que resta es la búsqueda de optimización de costos y mejora en los términos de negociación con los importadores, para lograr ser aún más competitivos.

Figura 7

Efecto de los aranceles de Estados Unidos en Ecuador y sus competidores



Nota: Tomado de *Así quedan los aranceles que pagarán los productos ecuatorianos frente a sus competidores en Estados Unidos.*, por Primicias, 2025. <https://www.primicias.ec>

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Participación y Dinámica Regional de Importaciones

Profundizando en la distribución geográfica de las importaciones dentro de Estados Unidos, en la Figura 8 se observa que, durante el primer trimestre del 2025, la zona que mayor volumen de fruta importó fue EE.UU. Pacífico, con una participación del 58.09%, mientras que EE.UU. Atlántico abarcó el 41.91% de las cajas de banano. Es relevante destacar que, en el caso del Pacífico, se registró una tasa de crecimiento del 2.2%, a diferencia del Atlántico, donde se evidenció un decrecimiento del -5.83% (AEBE,2025).

La distribución geográfica de las importaciones de banano dentro de Estados Unidos es un factor crítico para la planificación logística y de distribución. Durante el primer trimestre de 2025, el panorama de importaciones se distribuyó de la siguiente manera:

Figura 8

Mercado de Exportación en Estados Unidos Primer Trimestre 2024 - 2025

| PAÍS | 2024 | 2025 | PARTICIPACIÓN 2024 | PARTICIPACIÓN 2025 | VARIACIÓN ABSOLUTA | VARIACIÓN PORCENTUAL |
|-----------------|--------------|--------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| Costa Pacífico | 6.78 | 6.93 | 56.08% | 58.09% | 0.15 | 2.20% |
| Costa Atlántico | 5.31 | 5.00 | 43.92% | 41.91% | -0.31 | -5.83% |
| Total | 12.09 | 11.93 | 100% | 100% | -0.16 | -1.33% |

Nota: Tomado de *Reporte Estadístico*, por AEBE, marzo de 2025.

Si bien las cifras reflejan un decrecimiento en la Costa Atlántica para el primer trimestre de 2025, la selección de este mercado se basa en factores que trascienden esta

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

variación porcentual a corto plazo, ya que la Costa Atlántica sigue representando una porción significativa del mercado de importaciones de banano de EE.UU., con un 41.91% de participación en lo que va del 2025, lo que implica un volumen de consumo sustancial que, incluso con una ligera contracción, sigue siendo considerable.

Adicionalmente, ciudades principales en la Costa Atlántica, como Nueva York, Boston y Filadelfia, albergan una de las mayores concentraciones de población y un alto poder adquisitivo en Estados Unidos (U.S. Census Bureau, 2023), lo que se traduce en una demanda latente e importante por parte de los consumidores y minimiza el riesgo inherente a una caída a corto plazo.

Si nos referimos a logística, los puertos de la Costa Atlántica, como el Puerto de Nueva York/Nueva Jersey, se destaca por ser un centro logístico de primer nivel, con infraestructura avanzada y rutas de transporte que facilitan la distribución a un amplio hinterland³, por lo que se vuelve una ventaja para un producto perecedero como el banano.

En este punto se considera que, iniciar las operaciones de exportación en un mercado como el de la Costa Atlántica, es una buena estrategia de internacionalización, que permitirá

³ En logística y comercio, "hinterland" se refiere a la zona de influencia en el interior de un puerto, ciudad o infraestructura logística.

conocer el mercado y posteriormente buscar la diversificación geográfica hacia la Costa Pacífico, para mitigar riesgos; basando esta elección no únicamente en su tasa de crecimiento actual, sino en el volumen de mercado, potencial de consumo, ventajas logísticas estratégicas y la búsqueda de una cartera de mercados diversificada a largo plazo, que permitan a Triximant S.A. posicionarse como un proveedor confiable de banano de alta calidad en el mercado estadounidense.

Perfil del Consumidor de Banano en EE.UU.

Comprender en profundidad al consumidor de banano en Estados Unidos es un pilar fundamental para que Triximant S.A. pueda diseñar una propuesta de valor efectiva ajustada a la realidad del mercado. El banano se posiciona como una de las frutas más consumidas a nivel nacional, superando a menudo a otras en volumen anual (USDA ERS, 2024), lo que valida su demanda constante y su arraigo en los hábitos alimenticios.

El perfil del consumidor estadounidense se caracteriza, en primer lugar, por una indiscutible predilección hacia la variedad Cavendish, la cual domina el mercado, representando un 96% de las ventas (Statista, 2024). Esta preferencia se fundamenta en sus cualidades intrínsecas: una dulzura equilibrada, una textura suave y una versatilidad que la hace ideal para múltiples usos, además de una vida útil relativamente prolongada que

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

optimiza los procesos logísticos y de comercialización (FreshFruitPortal, 2023). La estrategia de Triximant S.A., al enfocarse en la exportación de esta variedad, se alinea directamente con la principal demanda y expectativa del mercado.

Más allá de la variedad, el banano es valorado por su conveniencia y su versatilidad, factores que lo han convertido en un alimento básico en dietas de todas las edades y clases sociales. Se consume ampliamente en diversas ocasiones, desde un desayuno nutritivo hasta un snack rápido entre comidas, e incluso como ingrediente en licuados, batidos y productos de repostería. Esta adaptabilidad lo hace universalmente popular entre grupos demográficos tan variados como familias con niños pequeños y deportistas que buscan una fuente rápida de energía y potasio (Chiquita Brands, s.f.). Según un estudio de la Produce Marketing Association (PMA), la apariencia y la frescura son factores clave que influyen en la decisión de compra de los consumidores de banano.

De igual manera, la creciente conciencia sobre la salud en EE.UU. refuerza aún más la valoración nutricional del banano, percibido como un alimento natural y beneficioso, especialmente por ser una fuente importante de vitaminas B6 y C, manganeso, biotina y fibra (Chiquita Brands, s.f.; USDA, 2023).

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Aunque el banano se mantiene como una fruta accesible en términos de precio, el consumidor estadounidense demuestra una creciente sensibilidad hacia la calidad del producto; esto se traduce en una disposición a pagar un precio justo por un banano que presente una excelente calidad visual, fresca y, crucialmente, el punto óptimo de madurez al momento de la compra (Fruitnet, 2022). La preferencia general se inclina hacia bananos con tonalidades amarillas, pero sin excesivas pintas o un verde inmaduro, lo que exige una gestión rigurosa de la cadena de frío y los procesos de maduración para garantizar la satisfacción del consumidor, por lo que, Triximant S.A. podría capitalizar esta exigencia de calidad para diferenciarse en un mercado donde la consistencia es clave.

Finalmente, las tendencias de consumo hacia productos sostenibles y certificados están ganando terreno. Existe una demanda en expansión por bananos que no solo satisfagan criterios de calidad, sino que también cuenten con atributos de responsabilidad social y ambiental. Cabe destacar que el origen del producto también puede influir en la percepción; en este sentido, el banano ecuatoriano goza de una reputación bien cimentada por su calidad en los mercados internacionales (AEBE, s.f.), una ventaja que Triximant S.A. puede comunicar eficazmente.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

En resumen, el mercado de banano en Estados Unidos, si bien amplio y diversificado, demanda un producto de alta calidad y conveniencia, con una creciente valoración por los atributos de salud, sostenibilidad y origen. Triximant S.A. deberá enfocar su estrategia en satisfacer estas expectativas para asegurar una inserción exitosa y un crecimiento sostenido.

Estructura de la Competencia

La entrada de Triximant S.A. en el mercado de banano de Estados Unidos implica una competencia tanto a nivel interno como externo, con otras empresas productoras y exportadoras de banano de Ecuador y América Latina.

A nivel interno, el mercado está dominado por unos pocos actores importantes. Según la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (2025), los actores clave en el mercado ecuatoriano son Ubesa, Reybanpac, Comersur, Noboa Tradind, Frutadeli, entre otros. En la Figura 9, se muestra con mayor detalle el ranking preparado por la AEBE (2025) de las empresas exportadoras del país, que muestra a empresas bien consolidadas y con amplia experiencia en el mercado, lo cual lejos de ser una desventaja, debe ser considerado a favor de la empresa, ya que al igual que estas empresas consolidadas, la estrategia para ingresar al mercado estadounidense debe basarse en la expansión de la producción, con la finalidad

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

de aumentar la cuota del mercado y consolidar a Triximant S.A. en el mercado del banano a nivel internacional.

Figura 9

Principales empresas exportadoras a nivel nacional

| R | EXPORTADOR | 2024 | 2025 | PARTICIPACIÓN 2024 | PARTICIPACIÓN 2025 | VARIACIÓN ABSOLUTA | VARIACIÓN PORCENTUAL |
|----|-------------------|---------------|---------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| 1 | Ubesa | 12.68 | 13.47 | 12.32% | 12.85% | 0.79 | 6.21% |
| 2 | Reybanpac | 6.79 | 8.05 | 6.59% | 7.68% | 1.26 | 18.59% |
| 3 | Comersur | 3.88 | 6.08 | 3.77% | 5.8% | 2.20 | 56.6% |
| 4 | Noboa Trading | 5.79 | 4.73 | 5.62% | 4.51% | -1.06 | -18.33% |
| 5 | Frutadeli | 4.74 | 4.2 | 4.6% | 4% | -0.55 | -11.53% |
| 6 | Agzulasa | 2.97 | 3.6 | 2.89% | 3.43% | 0.63 | 21.04% |
| 7 | Green Express | 3.12 | 2.92 | 3.03% | 2.79% | -0.2 | -6.27% |
| 8 | Tropicalfruit | 2.06 | 2.74 | 2.00% | 2.61% | 0.68 | 32.99% |
| 9 | Asoagribal | 2.5 | 2.64 | 2.42% | 2.52% | 0.14 | 5.74% |
| 10 | Ecuagreenprodex | 2.57 | 2.55 | 2.49% | 2.43% | -0.02 | -0.61% |
| 11 | Donatella | 2.39 | 2.32 | 2.32% | 2.21% | -0.07 | -3.03% |
| 12 | Sabrostar | 1.65 | 2.17 | 1.60% | 2.07% | 0.52 | 31.66% |
| 13 | Tuchok | 2.16 | 2.06 | 2.1% | 1.96% | -0.11 | -4.93% |
| 14 | Freskbana | 1.91 | 1.92 | 1.85% | 1.83% | 0.01 | 0.42% |
| 15 | Bagatocorp | 1.8 | 1.58 | 1.75% | 1.5% | -0.22 | -12.44% |
| 16 | Levexport | 0.75 | 1.57 | 0.72% | 1.5% | 0.82 | 110.43% |
| 17 | Interbananaexport | 1.79 | 1.33 | 1.73% | 1.27% | -0.46 | -25.5% |
| 18 | Pirecuasa | 1.08 | 1.21 | 1.05% | 1.15% | 0.13 | 12.23% |
| 19 | Luderson | 1.68 | 1.2 | 1.63% | 1.15% | -0.48 | -28.3% |
| 20 | Exporbananas | 1.39 | 1.13 | 1.35% | 1.08% | -0.26 | -18.72% |
| | Otros | 39.31 | 37.36 | 0.99% | 1.00% | -1.94 | -4.95% |
| | Total | 102.98 | 104.81 | 100% | 100% | 1.82 | 1.77% |

Nota: Tomado de *Reporte Estadístico*, por AEBE, marzo de 2025.

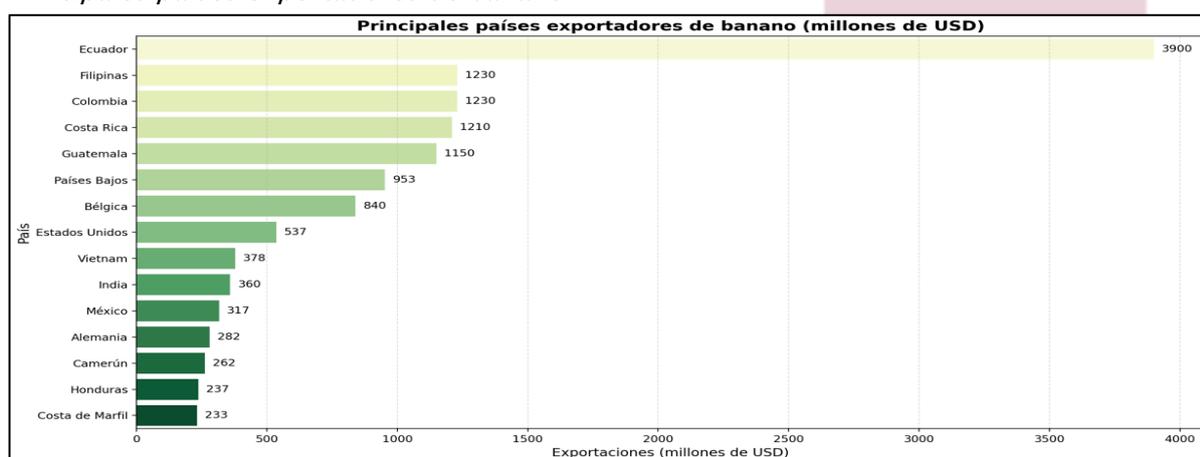
Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

A nivel externo, países como Guatemala, Costa Rica, Colombia y Honduras, son los principales exportadores de esta fruta, lo que genera un escenario competitivo que se debe abordar estratégicamente (USDA ERS, 2023).

Según el portal web Worldstopexport (2024), durante el año pasado, Ecuador exportó un total de US\$3.900 millones, que representó el 25.20% del total de banano exportado, seguido de Filipinas y Colombia con US\$1.230 millones cada uno. En la Figura 10 se muestran los principales países exportadores de banano durante el 2024, según el portal Worldstopexport (2024).

Figura 10

Principales países exportadores de banano



Nota: Tomado de *Exportaciones de banano por país*, por World's Top Exports, 2024.

<https://www.worldstopexports.com>

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Estos países han establecido sólidas cadenas de suministro y relaciones comerciales a largo plazo con el mercado estadounidense, lo que representa una barrera de entrada y un desafío considerable para nuevos competidores como Triximant S.A., por lo que la clave para su diferenciación radicarán en aspectos como la consistencia de la calidad, la fiabilidad del suministro, la trazabilidad del producto y el cumplimiento de estándares de sostenibilidad, los cuales son cada vez más valorados por los consumidores y los importadores estadounidenses; sin dejar de lado el posicionamiento de su marca, utilizando certificaciones internacionales clave como GlobalGAP y Rainforest Alliance, que son fundamentales no solo para cumplir con las exigencias de acceso a mercados de alto valor, sino también para comunicar un fuerte compromiso con el cuidado del medio ambiente y la responsabilidad social.

Esto permitirá a Triximant S.A. diferenciarse eficazmente de los competidores, al ofrecer un producto que no solo cumple con los altos estándares de calidad internacionales exigidos por el mercado estadounidense, sino que también genera un impacto positivo. La capacidad de Triximant S.A. para ofrecer trazabilidad y asegurar el cumplimiento de estas exigencias de sostenibilidad se ha convertido en un factor crucial para la preferencia de los

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

distribuidores y el consumidor final, lo que le otorgaría una ventaja competitiva sostenible en un mercado dominado por grandes actores y marcas (Porter, 1985).

Canales de Distribución e Infraestructura Logística

El acceso al mercado estadounidense implica contemplar un conjunto de regulaciones rigurosas, ya que la importación de banano está sujeta a estrictas normas fitosanitarias del U.S. Department of Agriculture (USDA), diseñadas para salvaguardar la agricultura estadounidense de plagas y enfermedades. Adicionalmente, la FDA supervisa la seguridad alimentaria y el etiquetado, exigiendo el cumplimiento de la Ley FSMA.

La eficiencia de la cadena de suministro es un factor sumamente importante para el éxito de la exportación de un producto perecedero como el banano ecuatoriano al mercado de Estados Unidos, por lo que la parte logística es vital para mantener la frescura del banano.

El transporte marítimo, el medio predominante, toma entre 7 y 14 días desde Ecuador hasta EE.UU., por lo que, asegurar un proceso impecable desde la consolidación del producto en Ecuador hasta el momento de la entrega al importador en el puerto de descarga en EE.UU., representa un factor fundamental para el éxito del proyecto; esto implica una coordinación precisa con transportistas terrestres en Ecuador, navieras y operadores portuarios,

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

asegurando que el banano llegue en las mejores condiciones para su posterior cadena de valor en el país de destino y reforzando su reputación como proveedor confiable.

Para culminar, Triximant S.A. debe ser consciente de los riesgos que pueden afectar su operación en EE.UU., los cambios en la política comercial, las tensiones geopolíticas y los eventos climáticos extremos pueden interrumpir la cadena de suministro y afectar la producción. Además, es esencial cumplir con las regulaciones laborales y ambientales, y estar preparado para posibles litigios relacionados con la seguridad alimentaria; con ello, una gestión de riesgos proactiva y una estrategia de mitigación son fundamentales para la estabilidad y el éxito a largo plazo.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Capítulo IV

Análisis Financiero y Viabilidad de la Expansión

Este capítulo tiene como objetivo realizar el análisis de la situación financiera actual de Triximant S.A. y proyectar el impacto financiero de su estrategia de expansión internacional. Se evaluarán los indicadores clave de desempeño financiero, la gestión de tesorería, las estrategias de cobro y pago, y las necesidades de financiamiento para respaldar el crecimiento de la empresa en el mercado estadounidense; con el fin de optimizar la gestión financiera y asegurar la sostenibilidad de la empresa en el largo plazo.

Análisis de la Situación Financiera Actual

Para comprender plenamente el impacto financiero de la estrategia de expansión internacional de Triximant S.A., es fundamental analizar su situación financiera actual. Este análisis permitirá identificar oportunidades de mejora y riesgos potenciales en la gestión de sus recursos, lo cual es crucial para el éxito de la expansión.

En este sentido, se evaluará el desempeño financiero histórico de la empresa, a través de herramientas como el análisis de estados financieros y el cálculo de indicadores clave de desempeño (KPIs).

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Estado de Situación Financiera

Al 31 de diciembre del 2024, las cifras de Triximant S.A. son las siguientes:

TRIXIMANT S.A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
PERIODO ACTUAL: A DICIEMBRE 2024

| CUENTA | DESCRIPCION | VALOR | |
|-----------|---|-------------------------|----------------|
| 1 | ACTIVO | \$ 19.959.381,67 | 100,00% |
| 11 | ACTIVO CORRIENTE | \$ 2.488.825,22 | 12,47% |
| 1101 | EFFECTIVOS Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO | \$ 1.845.125,90 | 9,24% |
| 110101 | CAJA | \$ 1.850,00 | 0,01% |
| 110102 | BANCOS | \$ 1.843.275,90 | 9,24% |
| 1102 | ACTIVOS FINANCIEROS | \$ 275.960,04 | 1,38% |
| 110203 | DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADO | \$ 92.528,38 | 0,46% |
| 110205 | OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS | \$ 172.706,75 | 0,87% |
| 110207 | OTRAS CUENTAS POR COBRAR | \$ 383,14 | 0,00% |
| 110208 | CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS | \$ 10.341,77 | 0,05% |
| 1103 | INVENTARIOS | \$ 72.326,46 | 0,36% |
| 110301 | INVENTARIO MATERIA PRIMA Y MATERIALES | \$ 72.326,46 | 0,36% |
| 1104 | SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS | \$ 64.240,89 | 0,32% |
| 110403 | ANTICIPOS A PROVEEDORES | \$ 64.240,89 | 0,32% |
| 1105 | ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES | \$ 210.929,19 | 1,06% |
| 110501 | CREDITOS TRIBUTARIO IVA | \$ 209.685,81 | 1,05% |
| 110502 | CREDITOS TRIBUTARIO IR | \$ 1.243,38 | 0,01% |
| 1107 | OTROS ACTIVOS CORRIENTES | \$ 20.242,74 | 0,10% |
| 110703 | TITULOS NO FINANCIEROS | \$ 20.242,74 | 0,10% |
| 12 | ACTIVO NO CORRIENTE | \$ 17.470.556,45 | 87,53% |
| 1201 | PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO | \$ 9.099.139,89 | 45,59% |
| 120101 | ACTIVOS NO DEPRECIABLES | \$ 3.256.370,82 | 16,31% |
| 120102 | ACTIVOS DEPRECIABLES | \$ 6.992.234,91 | 35,03% |
| 120103 | (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA | \$ -1.149.465,84 | -5,76% |
| 1203 | ACTIVOS BIOLÓGICOS | \$ 4.423.589,43 | 22,16% |
| 120301 | PLANTAS PRODUCTORAS FINCAS DE BANANO | \$ 4.882.456,85 | 24,46% |
| 120302 | (-) DEPRECIACION ACUMULADA DE ACTIVOS BIOLOGICOS | \$ -458.867,42 | -2,30% |
| 1204 | ACTIVOS INTANGIBLES | \$ 98.432,72 | 0,49% |
| 120401 | ACTIVOS INTANGIBLES | \$ 148.777,88 | 0,75% |
| 120402 | AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS INTANGIBLES | \$ -98.693,58 | -0,49% |
| 120403 | SOFTWARE EN DESARROLLO | \$ 48.348,42 | 0,24% |
| 1206 | ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES | \$ 3.823.416,14 | 19,16% |
| 120602 | INVERSIONES NO CORRIENTES | \$ 3.823.416,14 | 19,16% |
| 1207 | OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES | \$ 400,72 | 0,00% |
| 120701 | OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES | \$ 400,72 | 0,00% |
| 1208 | OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO CORRIENTES | \$ 25.577,55 | 0,13% |
| 120801 | OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO CORRIENTES | \$ 25.577,55 | 0,13% |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | |
|-----------|--|-------------------------|----------------|
| 2 | PASIVO | \$ 9.965.093,19 | 49,93% |
| 21 | PASIVO CORRIENTE | \$ 1.390.132,45 | 6,96% |
| 2101 | CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR | \$ 504.045,73 | 2,53% |
| 210101 | PROVEEDORES | \$ 504.045,73 | 2,53% |
| 2102 | OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS | \$ 44.651,73 | 0,22% |
| 210201 | INTERES EN OBLIGACIONES FINANCIERAS EXTERIOR | \$ 44.651,73 | 0,22% |
| 2103 | PROVISIONES | \$ 144.888,28 | 0,73% |
| 210301 | PROVISIONES A LOS EMPLEADOS | \$ 124.197,61 | 0,62% |
| 210302 | INVENTARIOS | \$ 20.690,67 | 0,10% |
| 2105 | OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES | \$ 453.201,75 | 2,27% |
| 210501 | IMPUESTOS POR PAGAR | \$ 48.902,83 | 0,25% |
| 210502 | OBLIGACIONES CON EL IEES | \$ 82.261,06 | 0,41% |
| 210503 | BENEFICIOS Y OBLIGACIONES CON LOS EMPLEADOS | \$ 226.392,29 | 1,13% |
| 210504 | PARTICIPACIÓN TRABAJADORES | \$ 95.645,57 | 0,48% |
| 2106 | DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS-RELACIONAD | \$ 212.197,51 | 1,06% |
| 210602 | CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS | \$ 212.197,51 | 1,06% |
| 2110 | OTROS PASIVOS CORRIENTES | \$ 31.147,45 | 0,16% |
| 211001 | OTROS PASIVOS CORRIENTES | \$ 31.147,45 | 0,16% |
| 22 | PASIVO NO CORRIENTE | \$ 8.574.960,74 | 42,96% |
| 2202 | OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS | \$ 8.175.944,58 | 40,96% |
| 220201 | OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS | \$ 8.175.944,58 | 40,96% |
| 2206 | BENEFICIOS A EMPLEADOS | \$ 399.016,16 | 2,00% |
| 220601 | PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS | \$ 399.016,16 | 2,00% |
| 3 | PATRIMONIO | \$ 9.994.288,48 | 50,07% |
| 31 | PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS | \$ 9.994.288,48 | 50,07% |
| 3101 | CAPITAL | \$ 3.252.400,00 | 16,30% |
| 310101 | CAPITAL SOCIAL | \$ 3.252.400,00 | 16,30% |
| 3103 | RESERVAS | \$ 266.469,11 | 1,34% |
| 310301 | RESERVAS | \$ 266.469,11 | 1,34% |
| 3104 | REVALUACIONES | \$ 2.895.768,14 | 14,51% |
| 310401 | REVALUACIONES | \$ 2.895.768,14 | 14,51% |
| 3105 | RESULTADOS ACUMULADOS | \$ 3.209.613,64 | 16,08% |
| 310501 | RESULTADOS ACUMULADOS | \$ 3.209.613,64 | 16,08% |
| 3106 | RESULTADOS DEL EJERCICIO | \$ 370.037,59 | 1,85% |
| 310601 | RESULTADOS DEL EJERCICIO | \$ 370.037,59 | 1,85% |
| | PASIVO Y PATRIMONIO | \$ 19.959.381,67 | 100,00% |

Al cierre del período, el activo total de Triximant S.A. asciende a \$19,959,381.67, lo cual refleja el valor total de los recursos controlados por la empresa. Dentro de este activo, el activo corriente, que representa los recursos líquidos y aquellos que se espera convertir en

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

efectivo en el corto plazo, constituye una porción significativa del 12.47%, destacando el efectivo y equivalentes al efectivo con 9.24%, las cuentas por cobrar comerciales y el inventario, elementos cruciales para la operación y el ciclo de efectivo de la empresa.

En cuanto al activo no corriente, que representa las inversiones a largo plazo y los activos fijos necesarios para la producción, totaliza \$17,470,556.45, siendo la propiedad, planta y equipo, neto de depreciación, el rubro más importante con 45.59%. Los activos biológicos, que reflejan el valor de las plantaciones de banano, también representan una inversión considerable de \$4,423,589.43 con el 22,16%, fundamental para la actividad principal de la empresa.

Por otro lado, el pasivo total de la empresa asciende a \$9,965,093.19, dividiéndose en pasivo corriente que representa el 6.96% y pasivo no corriente el 42.96%. Las cuentas por pagar comerciales y las obligaciones con instituciones financieras corrientes son los rubros más significativos dentro del pasivo corriente, indicando las obligaciones a corto plazo con proveedores y entidades financieras. En el pasivo no corriente, las obligaciones con instituciones financieras a largo plazo, representan la principal obligación de la empresa con 42.96%.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Estado de Resultados Integral

Al 31 de diciembre del 2024, las cifras de Triximant S.A. son las siguientes:

| TRIXIMANT S.A. | | |
|---|-----------------------|----------------------|
| ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS | | |
| A DICIEMBRE 2024 | | |
| | | % de Ingresos |
| Ingresos de Actividades Ordinarias | \$10.239.167,24 | 100,00% |
| (-) Costo de Ventas | \$7.142.965,07 | 69,76% |
| (=) Utilidad Bruta | \$3.096.202,17 | 30,24% |
| (-) Gastos Operativos | \$2.246.640,79 | 21,94% |
| (-) Gastos Administrativos | \$2.246.640,79 | 21,94% |
| (-) Gastos de Ventas | \$0,00 | 0,00% |
| (=) Utilidad Operativa | \$849.561,38 | 8,30% |
| (-) Gastos Financieros | \$609.566,65 | 5,95% |
| (-) Otros Gastos | \$12.974,41 | 0,13% |
| (+) Otros Ingresos | \$374.391,52 | 3,66% |
| (=) Utilidad antes de Impuestos y Participación Trabajadores | \$601.411,84 | 5,87% |
| (-) Participación Trabajadores | \$90.211,78 | 0,88% |
| (=) Utilidad antes de Impuestos | \$511.200,06 | 4,99% |
| (-) Impuesto a la Renta | \$141.162,47 | 1,38% |
| (=) Utilidad Neta del Ejercicio | \$370.037,59 | 3,61% |

Durante el año 2024, Triximant S.A. generó Ingresos Totales por \$10,239,167.24. El Costo de Ventas ascendió a \$7,142,965.07, lo que resultó en una Utilidad Bruta de \$3,096,202.17, representando un margen bruto del 30.24% sobre los ingresos totales.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Los Gastos Operativos corresponden únicamente a Gastos Administrativos por \$2,246,640.79, cuya deducción representa una Utilidad Operativa de \$849,561.38, lo que equivale al 8.30% de los ingresos totales.

En cuanto a los resultados financieros, la empresa incurrió en Gastos Financieros por \$609,566.65 y Otros Gastos por \$12,974.41, pero también generó Otros Ingresos por \$374,391.52, lo que llevó a una Utilidad antes de Impuestos y Participación Trabajadores de \$601,411.84.

Después de reconocer la Participación de los Trabajadores por \$90,211.78 y el Impuesto a la Renta por \$141,162.47, la Utilidad Neta del Ejercicio para el año 2024 fue de \$370,037.59, lo que representa un margen neto del 3.61% sobre los ingresos totales.

Índices Financieros

Con la finalidad de analizar con mayor detalle los resultados obtenidos en los últimos estados financieros de Triximant S.A. se han seleccionado ratios financieras que permitirán determinar la salud financiera de la empresa, previo a la nueva inversión. Estos índices se agruparán en categorías como liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa, proporcionando una visión integral de la situación financiera.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Índices de Liquidez.

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{\$ 2.488.825,22}{\$ 1.390.132,45}$$

$$\text{Razón Corriente} = 1,79$$

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{\$ 2.416.498,76}{\$ 1.390.132,45}$$

$$\text{Prueba Ácida} = 1,74$$

Índices de Solvencia.

$$\text{Relación deuda / Capital} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{\$ 9.965.093,19}{\$ 9.994.288,48}$$

$$\text{Relación deuda / capital} = 0,997$$

Efecto del Apalancamiento Financiero sobre Fondos Propios =

$$\text{Efecto del AF} = \frac{\text{BAI}}{\text{BAIT}} \times \frac{\text{Total Activos}}{\text{Fondos Propios}}$$

| | | | |
|----|------------|----|---------------|
| \$ | 601.411,84 | \$ | 19.959.381,67 |
| \$ | 849.561,38 | \$ | 9.994.288,48 |
| \$ | 0,71 | \$ | 2,00 |

$$\text{Efecto del AF} = 1,41$$

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Índices de Rentabilidad.

$$\text{Margen Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{\$ 370.037,59}{\$ 10.613.558,76}$$

$$\text{Margen Utilidad Neta} = 3,49\%$$

$$\text{ROI} = \frac{\text{Ebitda}}{\text{Activo Total}} = \frac{\$ 1.280.227,45}{\$ 19.959.381,67}$$

$$\text{ROI} = 6,41\%$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{\$ 370.037,59}{\$ 19.959.381,67}$$

$$\text{ROA} = 1,85\%$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{\$ 370.037,59}{\$ 9.994.288,48}$$

$$\text{ROE} = 3,70\%$$

$$\text{EBITDA} = \text{Utilidad Neta} + \text{Gastos financieros} + \text{Impuestos} + \text{Depreciaciones} + \text{Amortizaciones}$$

$$= \$ 370.037,59 + \$ 609.566,65 + \$ 141.162,47 + \$ 125.097,87 + \$ 34.362,87$$

$$\text{EBITDA} = \$ 1.280.227,45$$

Índices de Eficiencia Operativa.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Inventarios} * 365}{\text{Costo de Ventas}} = \frac{\$ 26.399.157,90}{\$ 7.142.965,07}$$

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | |
|---|---|---|
| | Rotación de Inventarios = | 3,70 |
| Promedio de Cuentas por Cobrar = | $\frac{\text{Clientes} * 365}{\text{Ventas}}$ | $\frac{\$ 33.772.858,70}{\$ 10.261.342,44}$ |
| | Promedio de Cuentas por Cobrar = | 3,29 |
| Promedio de Cuentas por Pagar = | $\frac{\text{Proveedores} * 365}{\text{Costo de Ventas}}$ | $\frac{\$ 183.976.691,45}{\$ 7.142.965,07}$ |
| | Promedio de Cuentas por Pagar = | 25,76 |

Con los resultados obtenidos en los indicadores de liquidez, se puede determinar que Triximant S.A. demuestra una adecuada capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, al mantener su razón corriente en 1,79 y su prueba ácida en 1,74; esto teniendo en cuenta que, el promedio del sector oscila entre el 1,20 y 1,50.

Una relación deuda/capital de 0.997 implica que, por cada dólar de patrimonio, la empresa tiene aproximadamente \$0.997 de deuda total, dejando casi equitativamente dividida la financiación entre deuda y capital propio. Si bien el endeudamiento puede impulsar el crecimiento, una ratio elevada puede aumentar el riesgo financiero; sin embargo, en este caso sugiere un nivel de apalancamiento moderado y una gestión prudente del endeudamiento.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Un valor de 1.41 como resultado del efecto del apalancamiento financiero sobre los fondos propios, indica que la utilización de deuda está contribuyendo a potenciar el rendimiento sobre el patrimonio (ROE), utilizando su deuda de manera efectiva para ampliar el retorno para los accionistas, sin comprometer excesivamente la estabilidad financiera; sin embargo, dado que el apalancamiento también incrementa el riesgo financiero, es importante gestionar cuidadosamente este aspecto.

El EBITDA representa la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, y es una medida de la rentabilidad operativa bruta. Un EBITDA positivo indica que la empresa está generando ganancias a partir de sus operaciones principales antes de considerar estos elementos financieros y contables.

El margen de utilidad neta del 3.49% indica que, por cada dólar de ingresos por ventas, la empresa genera aproximadamente \$0.0349 de utilidad neta después de todos los gastos, incluidos impuestos e intereses. Este margen, aunque positivo y pese a estar dentro del rango del mercado (2% – 5%), podría ser relativamente bajo y sugiere que la empresa podría tener oportunidades para mejorar la eficiencia en la gestión de costos.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Un ROI del 6.41% significa que, por cada dólar invertido en activos totales, la empresa genera un retorno del 6.41%. El ROA del 1.85% indica que, por cada dólar de activos totales, la empresa genera una utilidad neta de \$0.0185; este valor no solo es inferior al ROI, lo que sugiere que el costo de la deuda está impactando la rentabilidad de los activos, sino que también se encuentra por debajo del rango sectorial, que va del 2% al 4%.

El ROE del 3.70% indica la tasa de rendimiento que los accionistas están obteniendo por su inversión en la empresa; este valor es ligeramente superior al margen de utilidad neta y al ROA, lo que podría ser resultado del apalancamiento financiero; sin embargo, es inferior al índice del sector agrícola, que oscila entre el 4% y 8%.

En cuanto a los índices de eficiencia operativa, una rotación de inventarios de 3.70 veces, sugiere que el inventario se utiliza y repone aproximadamente cada 99 días.

La empresa mantiene un promedio de 3.29 días en cuentas por cobrar, esto se debe a que los pagos se ejecutan semanalmente en dos partes (anticipo y saldo), de acuerdo con los términos de los contratos que se mantienen vigentes, reflejando una gestión de crédito y cobranza muy efectiva.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Un promedio de 25.76 días en la ratio de cuentas por pagar, indica que la empresa paga a sus proveedores aproximadamente cada 26 días, lo que muestra un crédito comercial relativamente corto por parte de sus proveedores, en relación al promedio del mercado (60 – 90 días), por lo que sería importante analizar la posibilidad de negociar plazos de pago más largos para mejorar el flujo de efectivo operativo.

En resumen, Triximant S.A. presenta una liquidez adecuada para cubrir sus obligaciones a corto plazo y un nivel de apalancamiento moderado que contribuye positivamente al rendimiento del patrimonio. La empresa es rentable a nivel operativo y genera utilidades netas, aunque los márgenes de utilidad neta y el retorno sobre los activos son áreas de enfoque para la mejora, tales como la eficiencia de costos y la utilización de activos.

Comparación con el Mercado

Considerando los resultados obtenidos en los índices financieros calculados previamente, es importante comparar a Triximant S.A. con empresas del mercado bananero, de similares características; por ello en la Figura 11 se muestran los índices obtenidos en la página web de la Superintendencia de Compañías, de las empresas Orodelti S.A., Jedesco S.A. y Comercializadora Campos Barreiro Correia CBCFruit S.A.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Figura 11

Análisis de Triximant S.A. en relación a sus principales competidores

| Empresa | Ingreso Total | Activo | Patrimonio | Utilidad Neta | ROE | ROA | Margen Utilidad Neta |
|--|------------------|------------------|------------------|-----------------|--------|-------|----------------------|
| ORODELTI S.A. | \$ 64.134.194,80 | \$ 34.143.872,40 | \$ 16.598.140,60 | \$ 3.230.023,20 | 19,46% | 9,46% | 5,04% |
| JEDESCO S.A. | \$ 7.790.599,58 | \$ 8.336.735,36 | \$ 4.107.949,26 | \$ 109.017,01 | 2,65% | 1,31% | 1,40% |
| COMERCIALIZADORA CAMPOS BARREIRO CORREIA CBCFRUIT S.A. | \$ 2.157.106,79 | \$ 11.111.231,90 | \$ 3.694.435,18 | \$ 170.702,88 | 4,62% | 1,54% | 7,91% |
| TRIXIMANT S.A. | \$ 10.613.558,76 | \$ 19.959.381,67 | \$ 9.994.288,48 | \$ 370.037,59 | 3,70% | 1,85% | 3,49% |

Nota: Elaboración propia con información de la Superintendencia de Compañías, 2024.

De acuerdo con las cifras de la imagen, Triximant S.A. presenta un ROE del 3.70%, el cual es significativamente inferior al de Orodelti S.A. (19.46%) y Comercializadora Campos Barreiro Correia CBCFruit S.A. (4.62%), y ligeramente superior al de Jedesco S.A. (2.65%); lo que sugiere que la rentabilidad generada sobre el capital de los accionistas en Triximant S.A. es menor en comparación con dos de sus principales competidores.

En cuanto al ROA, Triximant S.A. refleja un valor del 1.85%, también inferior al de Orodelti S.A. (9.46%) y Comercializadora Campos Barreiro Correia CBCFruit S.A. (1.54%), pero superior al de Jedesco S.A. (1.31%), lo que indica que la eficiencia con la que Triximant S.A. utiliza sus activos para generar ganancias es menor en comparación con sus competidores más rentables.

Con un margen del 3.49%, Triximant S.A. se sitúa por debajo de Orodelti S.A. (5.04%) y Comercializadora Campos Barreiro Correia CBCFruit S.A. (7.91%), pero supera ligeramente

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

a Jedesco S.A. (1.40%), lo que refleja que la proporción de ingresos que se convierte en utilidad neta es menor en Triximant S.A. en comparación con sus competidores más rentables, lo que podría indicar diferencias en la estructura de costos o estrategias de precios.

En referencia a los ingresos, Triximant S.A. muestra un ingreso total considerablemente mayor (\$10,613,558.76) en comparación con Jedesco S.A. (\$7,790,599.58) y Comercializadora Campos Barreiro Correia CBCFruit S.A. (\$2,157,106.79), aunque significativamente menor que Orodelti S.A. (\$64,134,194.80), lo que indica que Triximant S.A. tiene un volumen de ventas importante en el mercado y que, al expandirse internacionalmente, incrementará aún más.

El activo total de Triximant S.A. (\$19,959,381.67) también es sustancial, superando a Jedesco S.A. (\$8,336,735.36) y Comercializadora Campos Barreiro Correia CBCFruit S.A. (\$11,111,231.90), pero menor que el de Orodelti S.A. (\$34,143,872.40), lo que refleja una base de activos significativa para sus operaciones.

El patrimonio de Triximant S.A. (\$9,994,288.48) es mayor que el de Jedesco S.A. (\$4,107,949.26) y Comercializadora Campos Barreiro Correia CBCFruit S.A. (\$3,694,435.18),

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

aunque inferior al de Orodelti S.A. (\$16,598,140.60), que sin duda muestra una base de capital relativamente sólida.

Si de rentabilidad se trata, Triximant S.A. se sitúa por debajo de dos de sus competidores principales, lo que podría indicar una menor eficiencia en la generación de ganancias en relación con el capital invertido y los activos poseídos; sin embargo, pese a su menor rentabilidad relativa, Triximant S.A. maneja un volumen de ingresos y una base de activos considerables, lo que sugiere una presencia importante en el mercado.

La comparación revela áreas donde Triximant S.A. podría enfocarse en mejorar su eficiencia operativa y gestión de costos para aumentar su rentabilidad y ser más competitiva con los líderes del mercado.

Evaluación Financiera del Proyecto de Expansión Internacional

Luego de analizar la situación actual de Triximant S.A., se puede comprender la capacidad económica de la empresa antes de llevar a cabo la expansión internacional. Para ello, será necesario incurrir en una serie de inversiones significativas, con la finalidad de implementar la infraestructura, certificaciones y siembra requeridas en la nueva finca.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Inversión Inicial Requerida

A continuación, se detallan los costos asociados de esta inversión inicial, para posteriormente definir el mecanismo de obtención de fondos:

| Proyecto Hacienda San Juan | | |
|--|----------------|-----------------------|
| Estudios y Gastos Preoperativos | | \$ 26.654,00 |
| Estudio de suelo | \$ 10.440,00 | |
| Topografía | \$ 3.134,00 | |
| Diseño eléctrico | \$ 3.980,00 | |
| Diseño Hidrosanitario | \$ 1.800,00 | |
| Diseño de riego y drenaje | \$ 4.600,00 | |
| Diseño Arquitectónico | \$ 2.700,00 | |
| Adquisición de terreno | | \$1.210.000,00 |
| Terreno | \$1.200.000,00 | |
| Gastos Legales | \$ 10.000,00 | |
| Preparación de Terreno | | \$ 695.337,46 |
| Romplow | \$ 3.760,00 | |
| Limpieza con D6 | \$ 13.200,00 | |
| Relleno con tierra | \$ 136.297,46 | |
| Nivelación | \$ 42.240,00 | |
| Canales primarios y secundarios | \$ 38.400,00 | |
| Trincheo con Retro | \$ 51.840,00 | |
| Canales terciarios | \$ 48.000,00 | |
| Sistema de Riego | \$ 249.600,00 | |
| Cable vía | \$ 92.000,00 | |
| Relleno de estero | \$ 20.000,00 | |
| Construcción de Infraestructura | | \$ 765.928,30 |
| Fase 1 | | \$271.437,06 |
| Caminos | \$ 87.053,72 | |
| Estación de drenaje | \$ 31.668,61 | |
| Cuarto de Máquinas | \$ 21.197,86 | |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | |
|------------------------------|---------------|----------------------|
| Adecuaciones eléctricas | \$ 49.803,50 | |
| Estación de riego | \$ 18.551,49 | |
| Tanque de Combustible | \$ 17.084,52 | |
| Bodega 1 | \$ 46.077,36 | |
| Fase 2 | | \$372.034,40 |
| Empacadora | \$ 286.423,16 | |
| Bodegas 2 y 3 | \$ 20.138,26 | |
| Comedor y Baños | \$ 60.216,57 | |
| Garita | \$ 5.256,41 | |
| Fase 3 | | \$122.456,84 |
| Oficinas Administrativas | \$ 55.772,25 | |
| Oficinas Jefes de Campo | \$ 19.999,23 | |
| Taller | \$ 16.699,43 | |
| Dormitorios | \$ 29.985,93 | |
| Maquinarias y Equipos | | \$ 165.000,00 |
| Motor para empacadora | \$ 10.000,00 | |
| Bomba para empacadora | \$ 20.000,00 | |
| Motor para riego | \$ 15.000,00 | |
| Bomba para riego | \$ 40.000,00 | |
| Motor para drenaje | \$ 20.000,00 | |
| Bomba para drenaje | \$ 60.000,00 | |
| Materiales | | \$ 460.800,00 |
| Fertilizantes | \$ 96.000,00 | |
| Materiales campo | \$ 192.000,00 | |
| Meristemas | \$ 172.800,00 | |
| Mobiliario y Equipos | | \$ 34.685,00 |
| AA/CC 12000BTU Ecológico | \$ 800,00 | |
| Mobiliario | \$ 11.465,00 | |
| Insumos dormitorios | \$ 1.000,00 | |
| Insumos comedor y baños | \$ 6.000,00 | |
| Internet y cámaras | \$ 15.420,00 | |
| Obras Varias | | \$ 15.054,47 |
| Pozo Séptico | \$ 5.772,40 | |
| Cisterna | \$ 6.311,84 | |
| Tanque elevado | \$ 2.970,23 | |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | |
|---|--------------|-----------------------|
| Permisos, Licencias | | \$ 52.796,43 |
| Certificaciones Rainforest y Global GAP | \$ 9.584,00 | |
| Garantía para medidor energía eléctrica | \$ 7.500,00 | |
| Licencia Ambiental | \$ 12.050,00 | |
| Mano de obra | | \$ 23.662,43 |
| Labores de siembra | \$ 9.584,33 | |
| Cultivo | \$ 7.539,51 | |
| Cosecha | \$ 1.612,31 | |
| Empaque | \$ 2.890,53 | |
| Área Técnica | \$ 2.035,75 | |
| Total Proyecto | | \$3.449.918,10 |

Una vez determinado el costo inicial de la inversión en infraestructura, certificaciones y demás costos necesarios para el pleno funcionamiento de la denominada hacienda San Juan, estimado en \$3,449,918.10, y considerando el efectivo y equivalentes disponibles de Triximant S.A. al cierre de 2024, que asciende a \$1,845,125.90, los accionistas han tomado la decisión de implementar una estrategia de financiamiento mixta, solicitando un crédito a entidades financieras tanto locales como del exterior, con las cuales la empresa mantiene relaciones previas, para cubrir la parte del monto restante de la inversión.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Estrategia de Financiamiento

Como se indicó anteriormente, Triximant S.A. implementará una estrategia de financiamiento mixta, por lo que en la Tabla 8, se detallan las condiciones ofrecidas por las entidades con las que Triximant S.A. realizó el análisis de crédito por \$2,500,000.00.

Tabla 8

Condiciones de Crédito

| Condiciones | Banco Produbanco | LAAD |
|----------------------------------|---------------------------------|----------------|
| Plazo | 7 años | 7 años |
| Tasa de Interés Nominal | 7.5% | 8% + tasa SOFR |
| Reajuste | Trimestral (no mayor a 1 punto) | Semestral |
| Tipo de plazo | Mensual | Trimestral |
| Interés por Mora | 5% al 10% | N/A |
| Penalización por pre-cancelación | N/A | 4% |

Nota: Elaboración propia con datos de Triximant S.A. (2025).

Al evaluar las ofertas de crédito de Banco Produbanco y de la Corporación Latinoamericana para el Desarrollo de los Agronegocios LAAD para financiar la expansión de Triximant S.A., se observan diferencias y similitudes en sus condiciones; tales como el plazo de 7 años aprobado para el financiamiento, lo que sugiere que ambas opciones consideran un horizonte de repago a mediano plazo, lo cual podría ser adecuado para una inversión en infraestructura con retornos esperados a largo plazo.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

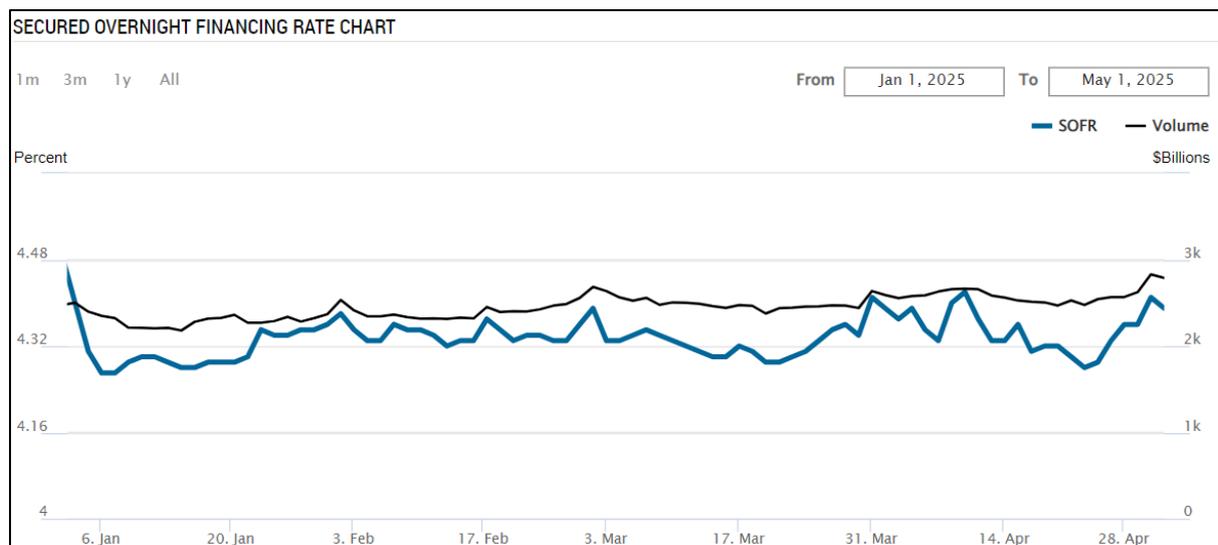
En cuanto a la tasa de interés nominal, Banco Produbanco ofrece una tasa fija del 7.50%, reajutable trimestralmente, considerando además que, este reajuste no será mayor a un punto a lo largo de los siete años, lo que proporciona mayor certeza en cuanto al costo financiero durante la vida del préstamo, facilitando la planificación del flujo de efectivo.

LAAD por su parte, ofrece una tasa fija del 8%, a la cual se le debe sumar la tasa SOFR (Secured Overnight Financing Rate), la cual es una tasa de referencia del mercado estadounidense que puede fluctuar y que genera un riesgo de variabilidad en los costos financieros, ya que los pagos de intereses podrían aumentar si la tasa SOFR sube.

De hecho, según un detalle histórico de la Federal Reserve Bank of New York (2025), durante los meses transcurridos de este año, la tasa no ha sido menor al 4%, según se muestra en la Figura 12. Con ello, se establece un precedente de que, por el momento, la tasa de interés a aplicar para este crédito no sería menor al 12%, generando un costo financiero que resultaría muy elevado.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Figura 12

Datos Históricos de la Tasa SOFR

Nota: Tomado de *Secured Overnight Financing Rate Data.*, por Federal Reserve Bank of New York (2025).

Banco Produbanco propone pagos con periodicidad mensual, lo que implica una salida de efectivo más frecuente pero potencialmente más manejable para el flujo operativo mensual de la empresa; mientras que con LAAD, los pagos serían trimestrales, lo que resulta en salidas de efectivo menos frecuentes, pero de mayor monto por cada pago y podría requerir una gestión más cuidadosa del flujo de efectivo trimestral.

En cuanto al interés por mora, Banco Produbanco aplicaría una tasa variable entre el 5% y el 10%, según los días de retraso en el pago, tal como se detalla en la Figura 13.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Figura 13

Recargo por Mora en Operaciones de Crédito

| Tasas de interés de Mora y Sanción por Desvío | |
|---|-----------------------------|
| Días de retraso hasta el día de pago | Recargo por morosidad hasta |
| 0 | 0% |
| 1 a 15 | 5% |
| 16 a 30 | 7% |
| 31 a 60 | 9% |
| más de 60 | 10% |

Nota: Tomado de *Tasas Vigentes*, por Banco Produbanco, 2025.

Por otro lado, LAAD no contempla el cobro de interés por mora explícito; sin embargo, su interés trimestral se calcula sobre el saldo de capital pendiente en cada fecha de corte, lo que, considerando la tendencia histórica de la tasa SOFR, podría generar costos financieros elevados en caso de incumplimiento o retraso en los pagos trimestrales.

Otro punto para considerar es la pre-cancelación de la operación de crédito, esto teniendo en cuenta que, para Banco Produbanco no existe penalización en caso de que se cuente con el flujo de efectivo disponible para liquidar la deuda antes del cumplimiento del plazo; mientras que, LAAD aplica una penalización del 4% al saldo de capital pendiente, en caso de pago anticipado, lo que representaría un costo adicional a contemplar.

Para una comprensión más detallada del flujo de pagos y el costo total, se presentan a continuación las tablas de amortización correspondientes.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

TABLA DE AMORTIZACIÓN BANCO PRODUBANCO

| Fecha inicio | 15/6/2025 | | | | \$ 2.500.000,00 |
|---------------------|-----------------|---------------|--------------|--------------|---------------------|
| Tasa Interés | 7,50% | 0% | 7,50% | | Reajuste Trimestral |
| Comisión | 0,00% | | 0,00625 | | |
| No. | Saldo Capital | Fecha de Pago | Amortización | Interés | Total a Pagar |
| 0 | \$ 2.500.000,00 | 15/6/2025 | \$ - | | \$ - |
| 1 | \$ 2.500.000,00 | 15/7/2025 | \$ 22.720,69 | \$ 15.625,00 | \$ 38.345,69 |
| 2 | \$ 2.477.279,31 | 14/8/2025 | \$ 22.862,69 | \$ 15.483,00 | \$ 38.345,69 |
| 3 | \$ 2.454.416,62 | 13/9/2025 | \$ 23.005,59 | \$ 15.340,10 | \$ 38.345,69 |
| 4 | \$ 2.431.411,03 | 13/10/2025 | \$ 23.149,37 | \$ 15.196,32 | \$ 38.345,69 |
| 5 | \$ 2.408.261,66 | 12/11/2025 | \$ 23.294,05 | \$ 15.051,64 | \$ 38.345,69 |
| 6 | \$ 2.384.967,61 | 12/12/2025 | \$ 23.439,64 | \$ 14.906,05 | \$ 38.345,69 |
| 7 | \$ 2.361.527,96 | 11/1/2026 | \$ 23.586,14 | \$ 14.759,55 | \$ 38.345,69 |
| 8 | \$ 2.337.941,82 | 10/2/2026 | \$ 23.733,55 | \$ 14.612,14 | \$ 38.345,69 |
| 9 | \$ 2.314.208,27 | 12/3/2026 | \$ 23.881,89 | \$ 14.463,80 | \$ 38.345,69 |
| 10 | \$ 2.290.326,38 | 11/4/2026 | \$ 24.031,15 | \$ 14.314,54 | \$ 38.345,69 |
| 11 | \$ 2.266.295,23 | 11/5/2026 | \$ 24.181,34 | \$ 14.164,35 | \$ 38.345,69 |
| 12 | \$ 2.242.113,89 | 10/6/2026 | \$ 24.332,48 | \$ 14.013,21 | \$ 38.345,69 |
| 13 | \$ 2.217.781,41 | 10/7/2026 | \$ 24.484,56 | \$ 13.861,13 | \$ 38.345,69 |
| 14 | \$ 2.193.296,85 | 9/8/2026 | \$ 24.637,58 | \$ 13.708,11 | \$ 38.345,69 |
| 15 | \$ 2.168.659,27 | 8/9/2026 | \$ 24.791,57 | \$ 13.554,12 | \$ 38.345,69 |
| 16 | \$ 2.143.867,70 | 8/10/2026 | \$ 24.946,52 | \$ 13.399,17 | \$ 38.345,69 |
| 17 | \$ 2.118.921,18 | 7/11/2026 | \$ 25.102,43 | \$ 13.243,26 | \$ 38.345,69 |
| 18 | \$ 2.093.818,75 | 7/12/2026 | \$ 25.259,32 | \$ 13.086,37 | \$ 38.345,69 |
| 19 | \$ 2.068.559,43 | 6/1/2027 | \$ 25.417,19 | \$ 12.928,50 | \$ 38.345,69 |
| 20 | \$ 2.043.142,24 | 5/2/2027 | \$ 25.576,05 | \$ 12.769,64 | \$ 38.345,69 |
| 21 | \$ 2.017.566,19 | 7/3/2027 | \$ 25.735,90 | \$ 12.609,79 | \$ 38.345,69 |
| 22 | \$ 1.991.830,29 | 6/4/2027 | \$ 25.896,75 | \$ 12.448,94 | \$ 38.345,69 |
| 23 | \$ 1.965.933,53 | 6/5/2027 | \$ 26.058,61 | \$ 12.287,08 | \$ 38.345,69 |
| 24 | \$ 1.939.874,93 | 5/6/2027 | \$ 26.221,47 | \$ 12.124,22 | \$ 38.345,69 |
| 25 | \$ 1.913.653,46 | 5/7/2027 | \$ 26.385,36 | \$ 11.960,33 | \$ 38.345,69 |
| 26 | \$ 1.887.268,10 | 4/8/2027 | \$ 26.550,26 | \$ 11.795,43 | \$ 38.345,69 |
| 27 | \$ 1.860.717,84 | 3/9/2027 | \$ 26.716,20 | \$ 11.629,49 | \$ 38.345,69 |
| 28 | \$ 1.834.001,64 | 3/10/2027 | \$ 26.883,18 | \$ 11.462,51 | \$ 38.345,69 |
| 29 | \$ 1.807.118,46 | 2/11/2027 | \$ 27.051,20 | \$ 11.294,49 | \$ 38.345,69 |
| 30 | \$ 1.780.067,26 | 2/12/2027 | \$ 27.220,27 | \$ 11.125,42 | \$ 38.345,69 |
| 31 | \$ 1.752.846,99 | 1/1/2028 | \$ 27.390,40 | \$ 10.955,29 | \$ 38.345,69 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | |
|----|-----------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| 32 | \$ 1.725.456,59 | 31/1/2028 | \$ 27.561,59 | \$ 10.784,10 | \$ 38.345,69 |
| 33 | \$ 1.697.895,01 | 1/3/2028 | \$ 27.733,85 | \$ 10.611,84 | \$ 38.345,69 |
| 34 | \$ 1.670.161,16 | 31/3/2028 | \$ 27.907,18 | \$ 10.438,51 | \$ 38.345,69 |
| 35 | \$ 1.642.253,98 | 30/4/2028 | \$ 28.081,60 | \$ 10.264,09 | \$ 38.345,69 |
| 36 | \$ 1.614.172,38 | 30/5/2028 | \$ 28.257,11 | \$ 10.088,58 | \$ 38.345,69 |
| 37 | \$ 1.585.915,26 | 29/6/2028 | \$ 28.433,72 | \$ 9.911,97 | \$ 38.345,69 |
| 38 | \$ 1.557.481,54 | 29/7/2028 | \$ 28.611,43 | \$ 9.734,26 | \$ 38.345,69 |
| 39 | \$ 1.528.870,11 | 28/8/2028 | \$ 28.790,25 | \$ 9.555,44 | \$ 38.345,69 |
| 40 | \$ 1.500.079,86 | 27/9/2028 | \$ 28.970,19 | \$ 9.375,50 | \$ 38.345,69 |
| 41 | \$ 1.471.109,67 | 27/10/2028 | \$ 29.151,25 | \$ 9.194,44 | \$ 38.345,69 |
| 42 | \$ 1.441.958,42 | 26/11/2028 | \$ 29.333,45 | \$ 9.012,24 | \$ 38.345,69 |
| 43 | \$ 1.412.624,97 | 26/12/2028 | \$ 29.516,78 | \$ 8.828,91 | \$ 38.345,69 |
| 44 | \$ 1.383.108,18 | 25/1/2029 | \$ 29.701,26 | \$ 8.644,43 | \$ 38.345,69 |
| 45 | \$ 1.353.406,92 | 24/2/2029 | \$ 29.886,90 | \$ 8.458,79 | \$ 38.345,69 |
| 46 | \$ 1.323.520,03 | 26/3/2029 | \$ 30.073,69 | \$ 8.272,00 | \$ 38.345,69 |
| 47 | \$ 1.293.446,34 | 25/4/2029 | \$ 30.261,65 | \$ 8.084,04 | \$ 38.345,69 |
| 48 | \$ 1.263.184,69 | 25/5/2029 | \$ 30.450,79 | \$ 7.894,90 | \$ 38.345,69 |
| 49 | \$ 1.232.733,90 | 24/6/2029 | \$ 30.641,10 | \$ 7.704,59 | \$ 38.345,69 |
| 50 | \$ 1.202.092,80 | 24/7/2029 | \$ 30.832,61 | \$ 7.513,08 | \$ 38.345,69 |
| 51 | \$ 1.171.260,19 | 23/8/2029 | \$ 31.025,31 | \$ 7.320,38 | \$ 38.345,69 |
| 52 | \$ 1.140.234,87 | 22/9/2029 | \$ 31.219,22 | \$ 7.126,47 | \$ 38.345,69 |
| 53 | \$ 1.109.015,65 | 22/10/2029 | \$ 31.414,34 | \$ 6.931,35 | \$ 38.345,69 |
| 54 | \$ 1.077.601,31 | 21/11/2029 | \$ 31.610,68 | \$ 6.735,01 | \$ 38.345,69 |
| 55 | \$ 1.045.990,63 | 21/12/2029 | \$ 31.808,25 | \$ 6.537,44 | \$ 38.345,69 |
| 56 | \$ 1.014.182,38 | 20/1/2030 | \$ 32.007,05 | \$ 6.338,64 | \$ 38.345,69 |
| 57 | \$ 982.175,33 | 19/2/2030 | \$ 32.207,09 | \$ 6.138,60 | \$ 38.345,69 |
| 58 | \$ 949.968,24 | 21/3/2030 | \$ 32.408,39 | \$ 5.937,30 | \$ 38.345,69 |
| 59 | \$ 917.559,85 | 20/4/2030 | \$ 32.610,94 | \$ 5.734,75 | \$ 38.345,69 |
| 60 | \$ 884.948,91 | 20/5/2030 | \$ 32.814,76 | \$ 5.530,93 | \$ 38.345,69 |
| 61 | \$ 852.134,15 | 19/6/2030 | \$ 33.019,85 | \$ 5.325,84 | \$ 38.345,69 |
| 62 | \$ 819.114,30 | 19/7/2030 | \$ 33.226,23 | \$ 5.119,46 | \$ 38.345,69 |
| 63 | \$ 785.888,07 | 18/8/2030 | \$ 33.433,89 | \$ 4.911,80 | \$ 38.345,69 |
| 64 | \$ 752.454,18 | 17/9/2030 | \$ 33.642,85 | \$ 4.702,84 | \$ 38.345,69 |
| 65 | \$ 718.811,33 | 17/10/2030 | \$ 33.853,12 | \$ 4.492,57 | \$ 38.345,69 |
| 66 | \$ 684.958,21 | 16/11/2030 | \$ 34.064,70 | \$ 4.280,99 | \$ 38.345,69 |
| 67 | \$ 650.893,51 | 16/12/2030 | \$ 34.277,61 | \$ 4.068,08 | \$ 38.345,69 |
| 68 | \$ 616.615,91 | 15/1/2031 | \$ 34.491,84 | \$ 3.853,85 | \$ 38.345,69 |
| 69 | \$ 582.124,07 | 14/2/2031 | \$ 34.707,41 | \$ 3.638,28 | \$ 38.345,69 |
| 70 | \$ 547.416,65 | 16/3/2031 | \$ 34.924,34 | \$ 3.421,35 | \$ 38.345,69 |
| 71 | \$ 512.492,32 | 15/4/2031 | \$ 35.142,61 | \$ 3.203,08 | \$ 38.345,69 |
| 72 | \$ 477.349,71 | 15/5/2031 | \$ 35.362,25 | \$ 2.983,44 | \$ 38.345,69 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|----|----|------------|------------|-----------|---------------------|-----------|-------------------|-----------|---------------------|
| 73 | \$ | 441.987,45 | 14/6/2031 | \$ | 35.583,27 | \$ | 2.762,42 | \$ | 38.345,69 |
| 74 | \$ | 406.404,18 | 14/7/2031 | \$ | 35.805,66 | \$ | 2.540,03 | \$ | 38.345,69 |
| 75 | \$ | 370.598,52 | 13/8/2031 | \$ | 36.029,45 | \$ | 2.316,24 | \$ | 38.345,69 |
| 76 | \$ | 334.569,07 | 12/9/2031 | \$ | 36.254,63 | \$ | 2.091,06 | \$ | 38.345,69 |
| 77 | \$ | 298.314,44 | 12/10/2031 | \$ | 36.481,22 | \$ | 1.864,47 | \$ | 38.345,69 |
| 78 | \$ | 261.833,21 | 11/11/2031 | \$ | 36.709,23 | \$ | 1.636,46 | \$ | 38.345,69 |
| 79 | \$ | 225.123,98 | 11/12/2031 | \$ | 36.938,66 | \$ | 1.407,02 | \$ | 38.345,69 |
| 80 | \$ | 188.185,32 | 10/1/2032 | \$ | 37.169,53 | \$ | 1.176,16 | \$ | 38.345,69 |
| 81 | \$ | 151.015,79 | 9/2/2032 | \$ | 37.401,84 | \$ | 943,85 | \$ | 38.345,69 |
| 82 | \$ | 113.613,95 | 10/3/2032 | \$ | 37.635,60 | \$ | 710,09 | \$ | 38.345,69 |
| 83 | \$ | 75.978,34 | 9/4/2032 | \$ | 37.870,82 | \$ | 474,86 | \$ | 38.345,69 |
| 84 | \$ | 38.107,52 | 9/5/2032 | \$ | 38.107,52 | \$ | 238,17 | \$ | 38.345,69 |
| | | | | \$ | 2.500.000,00 | \$ | 721.037,93 | \$ | 3.221.037,93 |

TABLA DE AMORTIZACIÓN LAAD

| | | | | | | \$ | 2.500.000,00 |
|--------------|-----------------|---------------|--------------|--------------|--------------------|----|--------------|
| Fecha inicio | 15/6/2025 | | | | | | |
| Tasa Interés | 8,00% | SOFR | 4,35068% | 12,35% | Reajuste Semestral | | |
| Comisión | 0,00% | | 0,0308767 | | | | |
| No. | Saldo Capital | Fecha de Pago | Amortización | Interés | Total a Pagar | | |
| 0 | \$ 2.500.000,00 | 15/6/2025 | \$ - | | \$ - | | |
| 1 | \$ 2.500.000,00 | 13/9/2025 | \$ 57.473,41 | \$ 77.191,75 | \$ 134.665,16 | | |
| 2 | \$ 2.442.526,59 | 12/12/2025 | \$ 59.248,00 | \$ 75.417,16 | \$ 134.665,16 | | |
| 3 | \$ 2.383.278,58 | 12/3/2026 | \$ 61.077,39 | \$ 73.587,78 | \$ 134.665,16 | | |
| 4 | \$ 2.322.201,19 | 10/6/2026 | \$ 62.963,26 | \$ 71.701,91 | \$ 134.665,16 | | |
| 5 | \$ 2.259.237,94 | 8/9/2026 | \$ 64.907,35 | \$ 69.757,81 | \$ 134.665,16 | | |
| 6 | \$ 2.194.330,59 | 7/12/2026 | \$ 66.911,48 | \$ 67.753,69 | \$ 134.665,16 | | |
| 7 | \$ 2.127.419,11 | 7/3/2027 | \$ 68.977,48 | \$ 65.687,68 | \$ 134.665,16 | | |
| 8 | \$ 2.058.441,63 | 5/6/2027 | \$ 71.107,28 | \$ 63.557,88 | \$ 134.665,16 | | |
| 9 | \$ 1.987.334,34 | 3/9/2027 | \$ 73.302,84 | \$ 61.362,33 | \$ 134.665,16 | | |
| 10 | \$ 1.914.031,51 | 2/12/2027 | \$ 75.566,19 | \$ 59.098,98 | \$ 134.665,16 | | |
| 11 | \$ 1.838.465,32 | 1/3/2028 | \$ 77.899,42 | \$ 56.765,74 | \$ 134.665,16 | | |
| 12 | \$ 1.760.565,90 | 30/5/2028 | \$ 80.304,70 | \$ 54.360,46 | \$ 134.665,16 | | |
| 13 | \$ 1.680.261,20 | 28/8/2028 | \$ 82.784,24 | \$ 51.880,92 | \$ 134.665,16 | | |
| 14 | \$ 1.597.476,95 | 26/11/2028 | \$ 85.340,35 | \$ 49.324,82 | \$ 134.665,16 | | |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | |
|----|-----------------|------------|-----------------------|------------------------|------------------------|
| 15 | \$ 1.512.136,60 | 24/2/2029 | \$ 87.975,38 | \$ 46.689,79 | \$ 134.665,16 |
| 16 | \$ 1.424.161,23 | 25/5/2029 | \$ 90.691,77 | \$ 43.973,40 | \$ 134.665,16 |
| 17 | \$ 1.333.469,46 | 23/8/2029 | \$ 93.492,03 | \$ 41.173,14 | \$ 134.665,16 |
| 18 | \$ 1.239.977,43 | 21/11/2029 | \$ 96.378,75 | \$ 38.286,41 | \$ 134.665,16 |
| 19 | \$ 1.143.598,68 | 19/2/2030 | \$ 99.354,61 | \$ 35.310,55 | \$ 134.665,16 |
| 20 | \$ 1.044.244,07 | 20/5/2030 | \$ 102.422,35 | \$ 32.242,81 | \$ 134.665,16 |
| 21 | \$ 941.821,71 | 18/8/2030 | \$ 105.584,82 | \$ 29.080,35 | \$ 134.665,16 |
| 22 | \$ 836.236,90 | 16/11/2030 | \$ 108.844,93 | \$ 25.820,24 | \$ 134.665,16 |
| 23 | \$ 727.391,97 | 14/2/2031 | \$ 112.205,70 | \$ 22.459,46 | \$ 134.665,16 |
| 24 | \$ 615.186,27 | 15/5/2031 | \$ 115.670,24 | \$ 18.994,92 | \$ 134.665,16 |
| 25 | \$ 499.516,02 | 13/8/2031 | \$ 119.241,76 | \$ 15.423,41 | \$ 134.665,16 |
| 26 | \$ 380.274,26 | 11/11/2031 | \$ 122.923,55 | \$ 11.741,61 | \$ 134.665,16 |
| 27 | \$ 257.350,71 | 9/2/2032 | \$ 126.719,02 | \$ 7.946,14 | \$ 134.665,16 |
| 28 | \$ 130.631,69 | 9/5/2032 | \$ 130.631,69 | \$ 4.033,48 | \$ 134.665,16 |
| | | | \$2.500.000,00 | \$ 1.270.624,61 | \$ 3.770.624,61 |

Considerando las condiciones planteadas y el análisis detallado del flujo de pagos proyectado en las tablas de amortización, se determina que la opción más viable para Triximant S.A. es aceptar la propuesta ofrecida por Banco Produbanco. Esta elección se fundamenta principalmente en la tasa de interés nominal fija del 7.5%, que proporciona certeza y estabilidad en los costos financieros a lo largo de los 7 años del crédito, facilitando la planificación del flujo de efectivo sin la volatilidad asociada a la tasa variable SOFR de la oferta de LAAD. Asimismo, la estructura de pagos mensuales de Banco Produbanco podría alinearse mejor con el ciclo operativo y el flujo de efectivo proyectado de la empresa, en comparación con los pagos trimestrales de mayor monto de LAAD.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Adicionalmente, la ausencia de penalización por pre-cancelación en Banco Produbanco ofrece una mayor flexibilidad financiera en caso de que la empresa disponga de fondos para liquidar la deuda anticipadamente, lo que representa una ventaja considerable en comparación con el 4% de penalización de LAAD.

Proyecciones Financieras del Proyecto de Expansión

Después de analizar la situación financiera actual de Triximant S.A. y la estrategia de financiamiento para la expansión, nos enfocamos en las proyecciones financieras del proyecto de incursión en el mercado de Estados Unidos. Estas proyecciones, elaboradas bajo supuestos realistas, buscan simular el desempeño económico y financiero consolidado de la empresa en un horizonte de siete años.

El objetivo principal es determinar la viabilidad del proyecto de expansión, así como su impacto esperado en la rentabilidad, liquidez y solvencia de Triximant S.A. a futuro.

Proyección de Ingresos

Para la proyección de ingresos, se considera como premisa que el proyecto de implementación de la hacienda San Juan se desarrollará durante el segundo semestre de 2025

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

y primer semestre de 2026, lo que significa que su primera siembra estará disponible para la venta a partir del segundo semestre de 2026.

En consecuencia, durante el año 2025, los ingresos de Triximant S.A. corresponderán únicamente a las ventas locales generadas por las haciendas ya existentes. Para efectos de estas proyecciones, se ha considerado el total de hectáreas y la capacidad productiva actualizada de Triximant S.A., incluyendo la incorporación de la Hacienda San Juan, como se detalla en la Tabla 9.

Tabla 9

Capacidad Productiva actualizada de Triximant S.A.

| Centro Productivo | Hectáreas Productivas | Producción / Hectárea | Producción Total de Cajas |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------------|
| Hacienda María Cecilia | 100,60 | 2.820 | 283.692 |
| Hacienda Catay | 181,71 | 2.894 | 525.869 |
| Hacienda Clemencia | 184,62 | 2.934 | 541.675 |
| Hacienda San Miguel | 139,92 | 2.383 | 333.429 |
| Hacienda San Juan | 92,95 | 2.606 | 242.228 |
| Total | 699,80 | 13.637 | 1.926.893 |

Nota: Elaboración propia con datos de Triximant S.A. (2025).

Esta proyección contempla la venta de cajas de primera categoría al precio oficial establecido para el año 2025 de \$7,25 y de cajas de segunda categoría según precio spot

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

estimado de \$3,00 por caja. Se estima que el 99% de la producción corresponderá a cajas de primera categoría y el 1% restante a segunda categoría; esta estimación está basada en la distribución histórica de calidad obtenida en ciclos anteriores por la empresa, donde los registros internos muestran que más del 98% de la fruta cumple consistentemente con los estándares de exportación. Dicha proporción también es respaldada por el cumplimiento de certificaciones de calidad como Global GAP y Rainforest Alliance, que aseguran prácticas agrícolas que favorecen la obtención de fruta de primera; por lo que, el 1% de segunda categoría se incluye como margen conservador para considerar pérdidas menores o rechazos puntuales, lo cual es coherente con los estándares aplicados en el sector bananero ecuatoriano.

A partir del año 2026, la producción se destinará tanto a mercado local como a exportación, debido a la terminación de contrato con uno de los exportadores, manteniendo el 1% de las cajas producidas para venta de cajas de segunda categoría con un precio spot estimado de \$3.00, durante los años proyectados.

Desde el año 2027, se prevé que el 99% de la producción sea exportada directamente, sin intermediarios, fijando un precio FOB estimado de \$10,50 por caja en el puerto de Guayaquil - Dársena 1, bajo contrato con los dos importadores seleccionados

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

estratégicamente por Triximant S.A., lo que garantiza estabilidad en los ingresos y asegura la venta del volumen proyectado.

En cuanto a la capacidad productiva, se mantendrá constante la producción por hectárea en las fincas ya existentes, considerando que ya operan cerca de su umbral técnico óptimo, basándonos en los niveles actuales de productividad, que reflejan una madurez operativa alcanzada tras varios ciclos agrícolas. Únicamente, se considerará la incorporación progresiva de la producción de la Hacienda San Juan a partir del segundo semestre de 2026, cuando inicia su primera cosecha; a partir de su segundo año de operación, su incremento corresponde al comportamiento natural de maduración de las plantaciones, alcanzando su rendimiento esperado en su tercer año de operación, según las metas planteadas en las proyecciones y manteniendo una visión conservadora.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

PROYECCIÓN DE INGRESOS
CONSOLIDADO

| DESCRIPCIÓN | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|---|------------------------|-----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| <i>HECTÁREAS EN PRODUCCIÓN</i> | | | | | | | | |
| MARÍA CECILIA | 101 | 101 | 101 | 101 | 101 | 101 | 101 | 101 |
| CATAY | 182 | 182 | 182 | 182 | 182 | 182 | 182 | 182 |
| CLEMENCIA | 185 | 185 | 185 | 185 | 185 | 185 | 185 | 185 |
| SAN MIGUEL | 140 | 140 | 140 | 140 | 140 | 140 | 140 | 140 |
| SAN JUAN | - | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 |
| TOTAL HECTAREAS EN PRODUCCIÓN | 607 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 |
| <i>PRODUCCIÓN CAJAS DE PRIMERA CATEGORÍA</i> | | | | | | | | |
| MARÍA CECILIA | 280.855 | | | | | | | |
| CATAY | 520.610 | | | | | | | |
| CLEMENCIA | 536.258 | 536.258 | | | | | | |
| SAN MIGUEL | 330.095 | 330.095 | | | | | | |
| SAN JUAN | | | | | | | | |
| TOTAL PRODUCCIÓN CAJAS PRIMERA CATEGORÍA | 1.667.819 | 866.353 | | | | | | |
| PRECIO VENTA CAJAS PRIMERA CATEGORÍA | \$7,25 | \$7,25 | | | | | | |
| TOTAL VENTA CAJAS PRIMERA CATEGORÍA | \$12.091.684,33 | \$6.281.062,12 | | | | | | |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| DESCRIPCIÓN | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <i>PRODUCCIÓN CAJAS DE SEGUNDA CATEGORÍA</i> | | | | | | | | |
| MARÍA CECILIA | 2.837 | 2.837 | 2.837 | 2.837 | 2.837 | 2.837 | 2.837 | 2.837 |
| CATAY | 5.259 | 5.259 | 5.259 | 5.259 | 5.259 | 5.259 | 5.259 | 5.259 |
| CLEMENCIA | 5.417 | 5.417 | 5.417 | 5.417 | 5.417 | 5.417 | 5.417 | 5.417 |
| SAN MIGUEL | 3.334 | 3.334 | 3.334 | 3.334 | 3.334 | 3.334 | 3.334 | 3.334 |
| SAN JUAN | - | 1.952 | 2.422 | 2.789 | 2.789 | 2.789 | 2.789 | 2.789 |
| TOTAL PRODUCCIÓN CAJAS SEGUNDA CATEGORÍA | 16.847 | 18.799 | 19.269 | 19.635 | 19.635 | 19.635 | 19.635 | 19.635 |
| PRECIO VENTA CAJAS SEGUNDA CATEGORÍA | \$3,00 |
| TOTAL VENTA CAJAS SEGUNDA CATEGORÍA | \$50.539,96 | \$56.395,81 | \$57.805,55 | \$58.905,46 | \$58.905,46 | \$58.905,46 | \$58.905,46 | \$58.905,46 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| DESCRIPCIÓN | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|---|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| <i>PRODUCCIÓN CAJAS A EXPORTAR</i> | | | | | | | | |
| MARÍA CECILIA | | 280.855 | 280.855 | 280.855 | 280.855 | 280.855 | 280.855 | 280.855 |
| CATAY | | 520.610 | 520.610 | 520.610 | 520.610 | 520.610 | 520.610 | 520.610 |
| CLEMENCIA | | - | 536.258 | 536.258 | 536.258 | 536.258 | 536.258 | 536.258 |
| SAN MIGUEL | | - | 330.095 | 330.095 | 330.095 | 330.095 | 330.095 | 330.095 |
| SAN JUAN | | 193.243 | 239.765 | 276.062 | 276.062 | 276.062 | 276.062 | 276.062 |
| TOTAL PRODUCCIÓN CAJAS A EXPORTAR | | 994.708 | 1.907.583 | 1.943.880 | 1.943.880 | 1.943.880 | 1.943.880 | 1.943.880 |
| PRECIO VENTA CAJAS A EXPORTAR | | \$10,50 | \$10,50 | \$10,50 | \$10,50 | \$10,50 | \$10,50 | \$10,50 |
| TOTAL VENTA CAJAS A EXPORTAR | | \$10.444.435,92 | \$20.029.623,13 | \$20.410.740,30 | \$20.410.740,30 | \$20.410.740,30 | \$20.410.740,30 | \$20.410.740,30 |
| PRODUCCIÓN TOTAL CAJAS | 1.684.665 | 1.879.860 | 1.926.852 | 1.963.515 | 1.963.515 | 1.963.515 | 1.963.515 | 1.963.515 |
| PRESUPUESTO TOTAL VENTAS | \$12.142.224,28 | \$16.781.893,84 | \$20.087.428,68 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 |
| LIQUIDACIÓN IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO | \$121.422,24 | \$160.950,68 | \$165.212,83 | \$163.080,20 | \$159.747,18 | \$155.349,35 | \$153.366,53 | \$151.368,58 |
| NETO A RECIBIR | \$12.020.802,04 | \$16.620.943,16 | \$19.922.215,84 | \$20.306.565,55 | \$20.309.898,57 | \$20.314.296,40 | \$20.316.279,22 | \$20.318.277,17 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Proyección de Costos y Gastos Asociados

Para la proyección de costos y gastos asociados a la producción estimada de cajas disponibles para la venta, se consideran los costos por materiales, mano de obra y exportación; así como los gastos administrativos, financieros y demás gastos en los que se incurrirá en la elaboración de las cajas de banano.

Esta proyección contempla la producción de cajas de banano para venta local y exportación, en función de lo establecido en la proyección de ingresos. Se ha establecido una inflación anual del 0.55% optando por una postura conservadora, con base en la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), que reportó una inflación del 0.26% a enero y 0.46% a mayo del presente año.

Adicionalmente, el incremento de los costos y gastos proyectados corresponde al volumen de cajas proyectadas para la venta; sin dejar de lado que, la distribución porcentual entre los distintos rubros (materiales, mano de obra, exportación, administrativos, financieros) se ha mantenido constante, tomando como referencia la estructura del año base 2024, lo que permite proyectar los costos totales de forma coherente con la evolución de la empresa.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS
CONSOLIDADO

| DESCRIPCIÓN | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| <i>COSTOS DE PRODUCCIÓN</i> | | | | | | | | |
| MARÍA CECILIA | \$910.475,21 | \$1.029.512,31 | \$1.139.682,51 | \$1.175.232,52 | \$1.183.959,59 | \$1.195.474,75 | \$1.200.666,50 | \$1.205.897,88 |
| CATAY | \$1.617.910,63 | \$1.859.279,19 | \$2.058.244,42 | \$2.122.447,05 | \$2.138.207,96 | \$2.159.004,13 | \$2.168.380,32 | \$2.177.828,10 |
| CLEMENCIA | \$1.749.246,29 | \$1.888.632,46 | \$2.090.738,84 | \$2.155.955,07 | \$2.171.964,81 | \$2.193.089,29 | \$2.202.613,51 | \$2.212.210,44 |
| SAN MIGUEL | \$1.079.067,27 | \$1.431.150,98 | \$1.584.301,34 | \$1.633.720,31 | \$1.645.852,03 | \$1.661.859,55 | \$1.669.076,73 | \$1.676.349,01 |
| SAN JUAN | | \$950.759,63 | \$1.052.502,34 | \$1.085.332,96 | \$1.093.392,44 | \$1.104.026,76 | \$1.108.821,36 | \$1.113.652,57 |
| TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN | \$5.356.699,39 | \$7.159.946,58 | \$7.925.469,45 | \$8.172.687,92 | \$8.233.376,83 | \$8.313.454,48 | \$8.349.558,42 | \$8.385.938,00 |
| <i>COSTOS DE EMPAQUE</i> | | | | | | | | |
| MARÍA CECILIA | \$246.181,61 | \$300.944,62 | \$333.149,31 | \$343.541,21 | \$346.092,28 | \$349.458,37 | \$350.976,01 | \$352.505,23 |
| CATAY | \$450.952,18 | \$543.500,12 | \$601.661,17 | \$620.428,73 | \$625.035,92 | \$631.115,01 | \$633.855,84 | \$636.617,59 |
| CLEMENCIA | \$491.469,44 | \$552.080,60 | \$611.159,86 | \$630.223,72 | \$634.903,65 | \$641.078,71 | \$643.862,80 | \$646.668,16 |
| SAN MIGUEL | \$377.254,54 | \$418.350,69 | \$463.119,24 | \$477.565,28 | \$481.111,59 | \$485.790,88 | \$487.900,58 | \$490.026,40 |
| SAN JUAN | | \$277.923,82 | \$307.665,01 | \$317.261,98 | \$319.617,91 | \$322.726,51 | \$324.128,05 | \$325.540,30 |
| TOTAL COSTOS DE EMPAQUE | \$1.565.857,77 | \$2.092.799,85 | \$2.316.754,59 | \$2.389.020,92 | \$2.406.761,36 | \$2.430.169,47 | \$2.440.723,29 | \$2.451.357,68 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| DESCRIPCIÓN | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|-------------------------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| <i>COSTOS DE COSECHA</i> | | | | | | | | |
| MARÍA CECILIA | \$92.684,14 | \$105.874,02 | \$117.520,37 | \$121.177,86 | \$122.075,72 | \$123.260,43 | \$123.794,57 | \$124.332,79 |
| CATAY | \$167.649,18 | \$191.206,42 | \$212.239,50 | \$218.844,85 | \$220.466,37 | \$222.605,94 | \$223.570,59 | \$224.542,60 |
| CLEMENCIA | \$173.683,32 | \$194.225,08 | \$215.590,22 | \$222.299,85 | \$223.946,97 | \$226.120,32 | \$227.100,20 | \$228.087,56 |
| SAN MIGUEL | \$116.813,93 | \$147.178,14 | \$163.368,03 | \$168.452,39 | \$169.700,53 | \$171.347,43 | \$172.089,95 | \$172.838,14 |
| SAN JUAN | | \$97.775,17 | \$108.530,64 | \$111.908,34 | \$112.737,52 | \$113.831,61 | \$114.324,89 | \$114.821,94 |
| TOTAL COSTOS DE COSECHA | \$550.830,57 | \$736.258,83 | \$817.248,76 | \$842.683,29 | \$848.927,11 | \$857.165,73 | \$860.880,20 | \$864.623,03 |
| <i>COSTOS DE EXPORTACIÓN</i> | | | | | | | | |
| MARÍA CECILIA | | \$460.698,91 | \$462.071,99 | \$476.452,65 | \$479.982,91 | \$484.641,02 | \$486.741,18 | \$488.857,37 |
| CATAY | | \$832.143,13 | \$834.493,01 | \$860.464,21 | \$866.839,80 | \$875.252,24 | \$879.045,09 | \$882.866,90 |
| CLEMENCIA | | | \$847.667,53 | \$874.048,74 | \$880.524,98 | \$889.070,24 | \$892.922,97 | \$896.805,11 |
| SAN MIGUEL | | | \$642.337,90 | \$662.328,82 | \$667.236,33 | \$673.711,68 | \$676.631,17 | \$679.572,94 |
| SAN JUAN | | \$425.665,65 | \$426.725,73 | \$440.006,34 | \$443.266,56 | \$447.568,34 | \$449.507,85 | \$451.462,17 |
| TOTAL DE EXPORTACIÓN | | \$1.718.507,69 | \$3.213.296,16 | \$3.313.300,76 | \$3.337.850,58 | \$3.370.243,52 | \$3.384.848,26 | \$3.399.564,49 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| DESCRIPCIÓN | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|--------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| <i>COSTOS GENERALES</i> | | | | | | | | |
| MARÍA CECILIA | \$31.134,88 | \$31.155,00 | \$34.582,11 | \$35.658,38 | \$35.922,59 | \$36.271,21 | \$36.428,39 | \$36.586,77 |
| CATAY | \$52.502,98 | \$56.265,32 | \$62.454,62 | \$64.398,34 | \$64.875,50 | \$65.505,10 | \$65.788,96 | \$66.074,99 |
| CLEMENCIA | \$46.752,47 | \$57.153,61 | \$63.440,62 | \$65.415,02 | \$65.899,72 | \$66.539,25 | \$66.827,60 | \$67.118,14 |
| SAN MIGUEL | \$31.699,72 | \$43.309,35 | \$48.073,46 | \$49.569,61 | \$49.936,90 | \$50.421,52 | \$50.640,02 | \$50.860,18 |
| SAN JUAN | | \$28.771,79 | \$31.936,75 | \$32.930,69 | \$33.174,69 | \$33.496,64 | \$33.641,79 | \$33.788,06 |
| TOTAL COSTOS GENERALES | \$162.090,05 | \$216.655,07 | \$240.487,56 | \$247.972,04 | \$249.809,40 | \$252.233,72 | \$253.326,76 | \$254.428,14 |
| TOTAL COSTOS | \$7.635.477,79 | \$11.924.346,59 | \$14.541.797,26 | \$14.994.368,89 | \$15.105.469,33 | \$15.252.063,86 | \$15.318.157,70 | \$15.384.756,14 |
| <i>GASTOS</i> | | | | | | | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | \$2.258.120,28 | \$2.269.662,91 | \$2.281.269,02 | \$2.292.938,97 | \$2.304.673,10 | \$2.316.471,76 | \$2.328.335,32 | \$2.340.264,13 |
| GASTOS FINANCIEROS | \$984.100,24 | \$838.543,83 | \$627.050,31 | \$447.817,91 | \$302.983,32 | \$196.376,28 | \$105.030,51 | \$63.534,10 |
| OTROS GASTOS | \$10.295,37 | \$10.352,00 | \$10.408,94 | \$10.466,18 | \$10.523,75 | \$10.581,63 | \$10.639,83 | \$10.698,35 |
| TOTAL GASTOS | \$3.252.515,89 | \$3.118.558,73 | \$2.918.728,27 | \$2.751.223,06 | \$2.618.180,16 | \$2.523.429,67 | \$2.444.005,66 | \$2.414.496,58 |
| TOTAL COSTOS Y GASTOS | \$10.887.993,68 | \$15.042.905,32 | \$17.460.525,53 | \$17.745.591,95 | \$17.723.649,49 | \$17.775.493,53 | \$17.762.163,36 | \$17.799.252,73 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Proyección del Estado de Resultados Pro-Forma

La Proyección del Estado de Resultados Pro-Forma se establece como una herramienta fundamental para evaluar la viabilidad económica y financiera del proyecto de exportación de banano de Triximant S.A.

Tras analizar las condiciones del mercado estadounidense, la estrategia de entrada, la capacidad productiva y la infraestructura logística necesarias, este estado financiero consolida los supuestos operativos y de mercado en términos financieros concretos. Su propósito es presentar una visión clara y estructurada de la rentabilidad esperada del proyecto a lo largo de un horizonte de siete años, detallando los ingresos generados por la venta de banano y los costos y gastos asociados a la producción, empaque, exportación y administración.

Esta proyección se ha elaborado con base en las premisas y supuestos detallados previamente, incluyendo los precios de venta proyectados, el volumen de cajas con el incremento gradual de la capacidad productiva en Hacienda San Juan y la tasa de inflación anual. Esta consolidación financiera permitirá no solo anticipar el desempeño económico de la empresa, sino también servir de base para los análisis de flujos de efectivo y la evaluación de indicadores financieros clave que determinarán la atractividad de la inversión.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
PROYECTADO

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| (+) INGRESOS TOTALES | \$12.142.224,28 | \$16.781.893,84 | \$20.087.428,68 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 |
| (-) COSTO DE VENTAS | \$7.635.477,79 | \$11.924.346,59 | \$14.541.797,26 | \$14.994.368,89 | \$15.105.469,33 | \$15.252.063,86 | \$15.318.157,70 | \$15.384.756,14 |
| (=) UTILIDAD BRUTA | \$4.506.746,50 | \$4.857.547,25 | \$5.545.631,41 | \$5.475.276,86 | \$5.364.176,42 | \$5.217.581,89 | \$5.151.488,05 | \$5.084.889,61 |
| (-) GASTOS OPERATIVOS | \$2.258.120,28 | \$2.269.662,91 | \$2.281.269,02 | \$2.292.938,97 | \$2.304.673,10 | \$2.316.471,76 | \$2.328.335,32 | \$2.340.264,13 |
| (-) GASTOS ADMINISTRATIVOS | \$2.258.120,28 | \$2.269.662,91 | \$2.281.269,02 | \$2.292.938,97 | \$2.304.673,10 | \$2.316.471,76 | \$2.328.335,32 | \$2.340.264,13 |
| (=) UTILIDAD OPERATIVA | \$2.248.626,22 | \$2.587.884,34 | \$3.264.362,39 | \$3.182.337,90 | \$3.059.503,33 | \$2.901.110,13 | \$2.823.152,73 | \$2.744.625,48 |
| (-) GASTOS FINANCIEROS | \$984.100,24 | \$838.543,83 | \$627.050,31 | \$447.817,91 | \$302.983,32 | \$196.376,28 | \$105.030,51 | \$63.534,10 |
| (-) OTROS GASTOS | \$10.295,37 | \$10.352,00 | \$10.408,94 | \$10.466,18 | \$10.523,75 | \$10.581,63 | \$10.639,83 | \$10.698,35 |
| (+) OTROS INGRESOS | \$2.128,75 | \$8.515,00 | \$36.165,00 | \$63.815,00 | \$132.415,00 | \$216.415,00 | \$303.915,00 | \$332.265,00 |
| (=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES | \$1.256.359,36 | \$1.747.503,52 | \$2.663.068,15 | \$2.787.868,81 | \$2.878.411,26 | \$2.910.567,22 | \$3.011.397,39 | \$3.002.658,03 |
| (-) PARTICIPACIÓN TRABAJADORES | \$188.453,90 | \$262.125,53 | \$399.460,22 | \$418.180,32 | \$431.761,69 | \$436.585,08 | \$451.709,61 | \$450.398,70 |
| (=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | \$1.067.905,45 | \$1.485.377,99 | \$2.263.607,93 | \$2.369.688,48 | \$2.446.649,57 | \$2.473.982,14 | \$2.559.687,78 | \$2.552.259,32 |
| (-) IMPUESTO A LA RENTA | \$121.422,24 | \$160.950,68 | \$165.212,83 | \$163.080,20 | \$159.747,18 | \$155.349,35 | \$153.366,53 | \$151.368,58 |
| (=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | \$946.483,21 | \$1.324.427,31 | \$2.098.395,09 | \$2.206.608,29 | \$2.286.902,39 | \$2.318.632,79 | \$2.406.321,25 | \$2.400.890,74 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Proyección del Estado de Situación Financiera Pro-Forma

El Estado de Situación Financiera Pro-Forma es una herramienta contable esencial que complementa el análisis de rentabilidad previamente expuesto en el Estado de Resultados Pro-Forma. Su objetivo principal es presentar la posición financiera proyectada de Triximant S.A. al cierre de cada periodo del horizonte de siete años, mostrando la composición esperada de sus activos, pasivos y patrimonio.

Esta proyección es fundamental para comprender la estructura financiera de la empresa en el futuro, evaluar su capacidad de financiamiento y liquidez, y determinar cómo las operaciones y las decisiones de inversión llevadas a cabo, impactarán en el balance de la empresa. La proyección ha sido elaborada a partir de los datos del Estado de Resultados Pro-Forma y de las proyecciones del Flujo de Efectivo, logrando así una visión integral de la salud financiera del proyecto.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
PROYECTADO

| CUENTA | DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|-------------|---|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 1 | ACTIVO | \$21.478.905,14 | \$21.058.196,62 | \$21.576.764,99 | \$22.259.707,87 | \$23.271.503,90 | \$24.692.404,46 | \$26.432.374,56 | \$28.768.068,07 |
| 11 | ACTIVO CORRIENTE | \$2.429.982,82 | \$1.447.321,79 | \$2.390.579,71 | \$3.391.212,13 | \$4.666.697,72 | \$6.182.287,83 | \$6.326.947,48 | \$9.240.330,54 |
| 1101 | EFFECTIVOS Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO | \$614.199,11 | \$651.730,81 | \$1.427.625,24 | \$2.402.960,53 | \$3.674.040,40 | \$5.183.817,28 | \$5.325.855,97 | \$8.236.598,05 |
| 110101 | CAJA | \$1.850,00 | \$1.850,00 | \$1.850,00 | \$1.850,00 | \$1.850,00 | \$1.850,00 | \$1.850,00 | \$1.850,00 |
| 110102 | BANCOS | \$612.349,11 | \$649.880,81 | \$1.425.775,24 | \$2.401.110,53 | \$3.672.190,40 | \$5.181.967,28 | \$5.324.005,97 | \$8.234.748,05 |
| 1102 | ACTIVOS FINANCIEROS | \$233.504,31 | \$322.728,73 | \$386.296,71 | \$393.647,03 | \$393.647,03 | \$393.647,03 | \$393.647,03 | \$393.647,03 |
| 110203 | DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS | \$233.504,31 | \$322.728,73 | \$386.296,71 | \$393.647,03 | \$393.647,03 | \$393.647,03 | \$393.647,03 | \$393.647,03 |
| 1103 | INVENTARIOS | \$77.313,42 | \$120.740,58 | \$147.243,72 | \$151.826,25 | \$152.951,21 | \$154.435,56 | \$155.104,79 | \$155.779,14 |
| 110301 | INVENTARIO MATERIA PRIMA Y MATERIALES | \$77.313,42 | \$120.740,58 | \$147.243,72 | \$151.826,25 | \$152.951,21 | \$154.435,56 | \$155.104,79 | \$155.779,14 |
| 1104 | SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS | | | | | | | | |
| 110403 | ANTICIPOS A PROVEEDORES | | | | | | | | |
| 1105 | ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES | \$225.472,91 | \$352.121,67 | \$429.414,04 | \$442.778,32 | \$446.059,08 | \$450.387,96 | \$452.339,69 | \$454.306,32 |
| 110501 | CREDITOS TRIBUTARIO IVA | \$224.143,80 | \$350.045,99 | \$426.882,75 | \$440.168,24 | \$443.429,66 | \$447.733,03 | \$449.673,25 | \$451.628,28 |
| 110502 | CREDITOS TRIBUTARIO IR | \$1.329,11 | \$2.075,68 | \$2.531,30 | \$2.610,08 | \$2.629,42 | \$2.654,94 | \$2.666,44 | \$2.678,03 |
| 1106 | ACTIVOS BIOLÓGICOS | \$1.259.250,33 | | | | | | | |
| 110601 | ACTIVOS BIOLÓGICOS | \$1.259.250,33 | | | | | | | |
| 1107 | OTROS ACTIVOS CORRIENTES | \$20.242,74 | | | | | | | |
| 110703 | TÍTULOS NO FINANCIEROS | \$20.242,74 | | | | | | | |
| 12 | ACTIVO NO CORRIENTE | \$19.048.922,32 | \$19.610.874,84 | \$19.186.185,29 | \$18.868.495,73 | \$18.604.806,18 | \$18.510.116,63 | \$20.105.427,08 | \$19.527.737,53 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|-------------|---|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 1201 | PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO | \$10.863.122,14 | \$10.377.418,98 | \$10.188.715,82 | \$10.107.012,66 | \$10.079.309,51 | \$10.220.606,35 | \$12.051.903,19 | \$11.710.200,03 |
| 120101 | ACTIVOS NO DEPRECIABLES | \$4.466.370,82 | \$4.466.370,82 | \$4.466.370,82 | \$4.466.370,82 | \$4.566.370,82 | \$4.566.370,82 | \$7.066.370,82 | \$7.393.370,82 |
| 120102 | ACTIVOS DEPRECIABLES | \$7.972.902,68 | \$7.972.902,68 | \$8.302.902,68 | \$8.762.902,68 | \$9.222.902,68 | \$10.032.902,68 | \$10.032.902,68 | \$10.032.902,68 |
| 120103 | (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPOS | \$-1.576.151,36 | \$-2.061.854,52 | \$-2.580.557,68 | \$-3.122.260,84 | \$-3.709.963,99 | \$-4.378.667,15 | \$-5.047.370,31 | \$-5.716.073,47 |
| 1203 | ACTIVOS BIOLÓGICOS | \$4.272.335,92 | \$5.380.332,74 | \$5.178.709,21 | \$4.977.085,69 | \$4.775.462,17 | \$4.573.838,64 | \$4.372.215,12 | \$4.170.591,60 |
| 120301 | PLANTAS PRODUCTORAS FINCAS DE BANANO | \$4.882.456,85 | \$6.141.707,18 | \$6.141.707,18 | \$6.141.707,18 | \$6.141.707,18 | \$6.141.707,18 | \$6.141.707,18 | \$6.141.707,18 |
| 120302 | (-) DEPRECIACION ACUMULADA DE ACTIVOS BIOLOGICOS | \$-610.120,93 | \$-761.374,44 | \$-962.997,96 | \$-1.164.621,49 | \$-1.366.245,01 | \$-1.567.868,53 | \$-1.769.492,06 | \$-1.971.115,58 |
| 1204 | ACTIVOS INTANGIBLES | \$64.069,85 | \$29.706,98 | \$-4.655,89 | \$-39.018,76 | \$-73.381,63 | \$-107.744,50 | \$-142.107,37 | \$-176.470,24 |
| 120401 | ACTIVOS INTANGIBLES | \$148.777,88 | \$148.777,88 | \$148.777,88 | \$148.777,88 | \$148.777,88 | \$148.777,88 | \$148.777,88 | \$148.777,88 |
| 120402 | AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS INTANGIBLES | \$-133.056,45 | \$-167.419,32 | \$-201.782,19 | \$-236.145,06 | \$-270.507,93 | \$-304.870,80 | \$-339.233,67 | \$-373.596,54 |
| 120403 | SOFTWARE EN DESARROLLO | \$48.348,42 | \$48.348,42 | \$48.348,42 | \$48.348,42 | \$48.348,42 | \$48.348,42 | \$48.348,42 | \$48.348,42 |
| 1206 | ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES | \$3.823.416,14 |
| 120602 | INVERSIONES NO CORRIENTES | \$3.823.416,14 | \$3.823.416,14 | \$3.823.416,14 | \$3.823.416,14 | \$3.823.416,14 | \$3.823.416,14 | \$3.823.416,14 | \$3.823.416,14 |
| 1207 | OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES | \$400,72 | | | | | | | |
| 120701 | OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES | \$400,72 | | | | | | | |
| 1208 | OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO CORRIENTES | \$25.577,55 | | | | | | | |
| 120801 | OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO CORRIENTES | \$25.577,55 | | | | | | | |
| 2 | PASIVO | \$10.538.133,45 | \$8.792.997,63 | \$7.213.170,90 | \$5.689.505,49 | \$4.414.399,13 | \$3.516.666,91 | \$2.850.315,76 | \$2.785.118,52 |
| 21 | PASIVO CORRIENTE | \$1.187.255,91 | \$1.380.524,10 | \$1.654.793,11 | \$1.694.757,79 | \$1.704.989,64 | \$1.709.229,51 | \$1.723.285,37 | \$1.724.204,64 |
| 2101 | CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR | \$548.138,85 | \$600.312,40 | \$732.083,83 | \$754.867,83 | \$760.461,01 | \$767.841,08 | \$771.168,47 | \$774.521,26 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|-------------|---|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 210101 | PROVEEDORES | \$548.138,85 | \$600.312,40 | \$732.083,83 | \$754.867,83 | \$760.461,01 | \$767.841,08 | \$771.168,47 | \$774.521,26 |
| 2102 | OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS | \$48.605,95 | \$37.699,46 | \$27.211,79 | \$18.263,40 | \$10.781,71 | \$5.333,65 | \$1.027,75 | \$0,00 |
| 210201 | INTERES EN OBLIGACIONES FINANCIERAS | \$48.605,95 | \$37.699,46 | \$27.211,79 | \$18.263,40 | \$10.781,71 | \$5.333,65 | \$1.027,75 | \$0,00 |
| 2105 | OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES | \$590.511,11 | \$742.512,23 | \$895.497,50 | \$921.626,55 | \$933.746,92 | \$936.054,79 | \$951.089,16 | \$949.683,38 |
| 210501 | IMPUESTOS POR PAGAR | \$121.422,24 | \$160.950,68 | \$165.212,83 | \$163.080,20 | \$159.747,18 | \$155.349,35 | \$153.366,53 | \$151.368,58 |
| 210502 | OBLIGACIONES CON EL IESS | \$82.717,91 | \$103.467,74 | \$109.283,28 | \$114.090,69 | \$114.718,18 | \$115.349,13 | \$115.983,56 | \$116.621,46 |
| 210503 | BENEFICIOS Y OBLIGACIONES CON LOS EMPLEADOS | \$197.917,05 | \$215.968,28 | \$221.541,16 | \$226.275,35 | \$227.519,87 | \$228.771,22 | \$230.029,47 | \$231.294,63 |
| 210504 | PARTICIPACIÓN TRABAJADORES | \$188.453,90 | \$262.125,53 | \$399.460,22 | \$418.180,32 | \$431.761,69 | \$436.585,08 | \$451.709,61 | \$450.398,70 |
| 22 | PASIVO NO CORRIENTE | \$9.350.877,54 | \$7.412.473,53 | \$5.558.377,79 | \$3.994.747,70 | \$2.709.409,50 | \$1.807.437,40 | \$1.127.030,38 | \$1.060.913,88 |
| 2202 | OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS | \$8.899.981,22 | \$6.902.951,58 | \$4.982.607,69 | \$3.344.115,87 | \$1.974.182,38 | \$976.615,91 | \$188.185,32 | |
| 220201 | OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS | \$8.899.981,22 | \$6.902.951,58 | \$4.982.607,69 | \$3.344.115,87 | \$1.974.182,38 | \$976.615,91 | \$188.185,32 | |
| 22020101 | LOCALES | \$4.330.011,22 | \$3.402.981,58 | \$2.432.637,69 | \$1.534.145,87 | \$764.212,38 | \$366.645,91 | \$-61.784,68 | \$-249.970,00 |
| 22020102 | DEL EXTERIOR | \$4.569.970,00 | \$3.499.970,00 | \$2.549.970,00 | \$1.809.970,00 | \$1.209.970,00 | \$609.970,00 | \$249.970,00 | \$249.970,00 |
| 2206 | BENEFICIOS A EMPLEADOS | \$450.896,32 | \$509.521,95 | \$575.770,09 | \$650.631,83 | \$735.227,11 | \$830.821,49 | \$938.845,06 | \$1.060.913,88 |
| 220601 | PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS | \$450.896,32 | \$509.521,95 | \$575.770,09 | \$650.631,83 | \$735.227,11 | \$830.821,49 | \$938.845,06 | \$1.060.913,88 |
| 3 | PATRIMONIO | \$10.940.771,69 | \$12.265.199,00 | \$14.363.594,09 | \$16.570.202,38 | \$18.857.104,77 | \$21.175.737,56 | \$23.582.058,81 | \$25.982.949,55 |
| 31 | PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS | \$3.252.400,00 |
| 3101 | CAPITAL | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 |
| 310101 | CAPITAL SOCIAL | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 | \$3.252.400,00 |
| 3103 | RESERVAS | \$266.469,11 |
| 310301 | RESERVAS | \$266.469,11 | \$266.469,11 | \$266.469,11 | \$266.469,11 | \$266.469,11 | \$266.469,11 | \$266.469,11 | \$266.469,11 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|-------------|---------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 3104 | REVALUACIONES | \$2.895.768,14 |
| 310401 | REVALUACIONES | \$2.895.768,14 | \$2.895.768,14 | \$2.895.768,14 | \$2.895.768,14 | \$2.895.768,14 | \$2.895.768,14 | \$2.895.768,14 | \$2.895.768,14 |
| 3105 | RESULTADOS ACUMULADOS | \$3.579.651,23 | \$4.526.134,44 | \$5.850.561,75 | \$7.948.956,84 | \$10.155.565,13 | \$12.442.467,52 | \$14.761.100,31 | \$17.167.421,56 |
| 310501 | RESULTADOS ACUMULADOS | \$3.579.651,23 | \$4.526.134,44 | \$5.850.561,75 | \$7.948.956,84 | \$10.155.565,13 | \$12.442.467,52 | \$14.761.100,31 | \$17.167.421,56 |
| 3106 | RESULTADOS DEL EJERCICIO | \$946.483,21 | \$1.324.427,31 | \$2.098.395,09 | \$2.206.608,29 | \$2.286.902,39 | \$2.318.632,79 | \$2.406.321,25 | \$2.400.890,74 |
| 310601 | RESULTADOS DEL EJERCICIO | \$946.483,21 | \$1.324.427,31 | \$2.098.395,09 | \$2.206.608,29 | \$2.286.902,39 | \$2.318.632,79 | \$2.406.321,25 | \$2.400.890,74 |
| | PASIVO Y PATRIMONIO | \$21.478.905,14 | \$21.058.196,62 | \$21.576.764,99 | \$22.259.707,87 | \$23.271.503,90 | \$24.692.404,46 | \$26.432.374,56 | \$28.768.068,07 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Proyección del Estado de Flujos de Efectivo

La Proyección del Estado de Flujos de Efectivo Pro-Forma es, junto con el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera, una pieza central en la evaluación financiera del proyecto de internacionalización de Triximant S.A.

A diferencia del Estado de Resultados que presenta la rentabilidad bajo el principio de devengo, este estado se enfoca en el movimiento real del efectivo dentro y fuera de la empresa a lo largo del horizonte de siete años.

Su elaboración es crucial para comprender la capacidad de Triximant S.A. para generar liquidez y cubrir sus obligaciones operativas, de inversión y de financiamiento. Este estado desglosa los flujos de efectivo en tres categorías principales: actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiamiento, proporcionando una visión transparente de cómo se genera y utiliza el efectivo, y si el proyecto es capaz de sostenerse financieramente sin depender de fuentes externas adicionales más allá de lo planificado. La proyección del Flujo de Efectivo es indispensable para la determinación de los indicadores de evaluación como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

En cuanto a los proyectos de inversión CAPEX, se ha considerado una mejora en las empacadoras de las haciendas María Cecilia, Catay, Clemencia y San Miguel, con la finalidad de tecnificar aún más, el área de empaque de las fincas más antiguas, con un presupuesto de \$82,500.00 por finca y una duración de 4 meses, de acuerdo con lo detallado en la Tabla 10.

Tabla 10

Proyecto de Mejora en Empacadoras

| Detalle | Valor por Finca | Valor Total |
|---|--------------------|---------------------|
| Modernización de bandas transportadoras | \$20.000,00 | \$80.000,00 |
| Mejora en sistema eléctrico e iluminación | \$10.000,00 | \$40.000,00 |
| Ampliación de área de despacho | \$15.000,00 | \$60.000,00 |
| Trazabilidad y control digital | \$10.000,00 | \$40.000,00 |
| Capacitación y señalética de BPM | \$5.000,00 | \$20.000,00 |
| Obra civil menor (pisos, techado parcial) | \$15.000,00 | \$60.000,00 |
| Contingencia 10% | \$7.500,00 | \$30.000,00 |
| Total | \$82.500,00 | \$330.000,00 |

Nota: Elaboración propia.

Para los años 2028 y 2029, se ha considerado la adquisición de 4 cabezales marca Kenworth y la fabricación de sus chasis, con la finalidad de optimizar la logística interna, reduciendo costos y mejorando la eficiencia operativa, de acuerdo con lo detallado en la Tabla 11.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Tabla 11
Proyecto de Adquisición de Cabezales

| Detalle | Valor Unitario | Valor Total |
|------------------------|---------------------|---------------------|
| Cabezal marca Kenworth | \$200.000,00 | \$800.000,00 |
| Chasis | \$30.000,00 | \$120.000,00 |
| Total | \$230.000,00 | \$920.000,00 |

Nota: Elaboración propia.

Para el año 2029, también se tiene previsto iniciar con la segunda fase del proceso de internacionalización de Triximant S.A., con lo cual se establecerá la presencia comercial de la empresa en Estados Unidos para dar los primeros pasos hacia la exportación directa con identidad propia, sin depender exclusivamente de terceros, detallando en la Tabla 12, los desembolsos en los que se incurrirá.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Tabla 12
Proyecto de Posicionamiento Comercial Internacional

| Rubro | Valor |
|--|----------------------|
| Constitución legal de empresa en EE.UU. | \$ 10.000,00 |
| Servicios legales y tributarios EE.UU. | \$ 8.000,00 |
| Alquiler de oficina comercial (12 meses) | \$ 12.000,00 |
| Contratación de representante comercial local | \$ 18.000,00 |
| Estudio de mercado y prospección de clientes | \$ 12.000,00 |
| Diseño y desarrollo de marca comercial internacional | \$ 8.000,00 |
| Desarrollo de página web bilingüe + RRSS | \$ 5.000,00 |
| Material comercial (catálogo, videos, muestras) | \$ 7.000,00 |
| Viajes y misiones comerciales | \$ 10.000,00 |
| Contingencia (10%) | \$ 10.000,00 |
| Total | \$ 100.000,00 |

Nota: Elaboración propia.

Para el año 2030, se considera llevar a cabo un proyecto de implementación de sistemas de recirculación de agua en las cinco fincas, con la finalidad de reforzar la eficiencia del proyecto de exportación, a través de la disminución de los costos operativos y la reducción de la huella hídrica del banano, promoviendo la responsabilidad social de la empresa, según se detalla en la Tabla 13.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Tabla 13
Proyecto de Sistemas de Recirculación de Agua

| Detalle | Valor Unitario | Valor Total |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|
| Sistema de recirculación de agua | \$162.000,00 | \$810.000,00 |
| Total | \$162.000,00 | \$810.000,00 |

Nota: Elaboración propia.

Finalmente, para los años 2031 y 2032, se considera ejecutar la tercera fase del proyecto de internacionalización de Triximant S.A., implementando su infraestructura propia en EE.UU., en un periodo de 18 meses, según lo detallado en la Tabla 14.

Tabla 14
Proyecto de Implementación de Infraestructura propia

| Rubro | Valor |
|--|-----------------------|
| Adquisición de terreno + galpón | \$ 1.300.000,00 |
| Conversión de frío & acondicionamiento | \$ 600.000,00 |
| Equipos operativos | \$ 120.000,00 |
| Flota refrigerada | \$ 180.000,00 |
| IT & trazabilidad | \$ 90.000,00 |
| Permisos | \$ 60.000,00 |
| Logística inicial | \$ 200.000,00 |
| Contingencia (10 %) | \$ 277.000,00 |
| Total estimado | \$2.827.000,00 |

Nota: Elaboración propia.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

**FLUJO DE CAJA
PROYECTADO**

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|-------------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES | | | | | | | | |
| RECAUDACIONES POR VENTAS: | \$11.908.719,97 | \$16.692.669,43 | \$20.023.860,70 | \$20.462.295,42 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 |
| <i>VENTAS AL CONTADO</i> | \$11.908.719,97 | \$16.459.165,11 | \$19.701.131,97 | \$20.075.998,72 | \$20.075.998,72 | \$20.075.998,72 | \$20.075.998,72 | \$20.075.998,72 |
| <i>VENTAS A CREDITO</i> | | \$233.504,31 | \$322.728,73 | \$386.296,71 | \$393.647,03 | \$393.647,03 | \$393.647,03 | \$393.647,03 |
| OTROS INGRESOS OPERACIONALES | \$340.200,93 | \$46.221,01 | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS OPERACIONALES | \$12.248.920,90 | \$16.738.890,44 | \$20.023.860,70 | \$20.462.295,42 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 |
| EGRESOS OPERACIONALES | | | | | | | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | \$1.964.061,47 | \$1.948.108,80 | \$1.946.276,85 | \$1.944.525,80 | \$1.945.898,89 | \$1.946.067,51 | \$1.944.867,45 | \$1.942.113,11 |
| COSTOS OPERATIVOS | \$6.456.111,41 | \$10.766.283,02 | \$13.096.738,97 | \$13.412.943,71 | \$13.457.665,36 | \$13.516.035,98 | \$13.574.351,92 | \$13.636.352,42 |
| OTROS GASTOS OPERATIVOS | \$68.026,68 | \$68.400,83 | \$68.777,03 | \$69.155,31 | \$69.535,66 | \$69.918,11 | \$70.302,66 | \$70.689,32 |
| IMPUESTOS | \$48.902,83 | \$121.422,24 | \$160.950,68 | \$165.212,83 | \$163.080,20 | \$159.747,18 | \$155.349,35 | \$153.366,53 |
| PARTICIPACION TRABAJADORES | \$95.645,57 | \$188.453,90 | \$262.125,53 | \$399.460,22 | \$418.180,32 | \$431.761,69 | \$436.585,08 | \$451.709,61 |
| EGRESOS VARIOS | \$484.689,08 | \$280.634,96 | \$319.436,02 | \$330.824,44 | \$340.366,04 | \$342.238,05 | \$344.120,35 | \$346.013,03 |
| PROVEEDORES | \$504.045,73 | \$548.138,85 | \$600.312,40 | \$732.083,83 | \$754.867,83 | \$760.461,01 | \$767.841,08 | \$771.168,47 |
| TOTAL EGRESOS OPERACIONALES | \$9.621.482,77 | \$13.921.442,61 | \$16.454.617,49 | \$17.054.206,14 | \$17.149.594,29 | \$17.226.229,53 | \$17.293.417,89 | \$17.371.412,47 |
| FLUJO NETO OPERACIONAL | \$2.627.438,13 | \$2.817.447,83 | \$3.569.243,21 | \$3.408.089,28 | \$3.320.051,46 | \$3.243.416,22 | \$3.176.227,86 | \$3.098.233,28 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|--|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|
| INGRESOS POR INVERSIÓN | | | | | | | | |
| RENDIMINENTOS FINANCIEROS | \$2.128,75 | \$8.515,00 | \$36.165,00 | \$63.815,00 | \$132.415,00 | \$216.415,00 | \$303.915,00 | \$332.265,00 |
| TOTAL INGRESOS POR INVERSIÓN | \$2.128,75 | \$8.515,00 | \$36.165,00 | \$63.815,00 | \$132.415,00 | \$216.415,00 | \$303.915,00 | \$332.265,00 |
| EGRESOS POR INVERSIÓN | | | | | | | | |
| INVERSIÓN | \$3.449.918,10 | | \$330.000,00 | \$460.000,00 | \$560.000,00 | \$810.000,00 | \$2.500.000,00 | \$327.000,00 |
| TOTAL EGRESOS POR INVERSIÓN | \$3.449.918,10 | | \$330.000,00 | \$460.000,00 | \$560.000,00 | \$810.000,00 | \$2.500.000,00 | \$327.000,00 |
| FLUJO NETO DE INVERSIÓN | \$-3.447.789,35 | \$8.515,00 | \$-293.835,00 | \$-396.185,00 | \$-427.585,00 | \$-593.585,00 | \$-2.196.085,00 | \$5.265,00 |
| FLUJO DE CAJA DISPONIBLE PARA ACREEDORES (FREE CASH FLOW) | \$-820.351,21 | \$2.825.962,83 | \$3.275.408,21 | \$3.011.904,28 | \$2.892.466,46 | \$2.649.831,22 | \$980.142,86 | \$3.103.498,28 |
| INGRESOS POR FINANCIAMIENTO | | | | | | | | |
| PRESTAMOS BANCARIOS | \$2.500.000,00 | | | | | | | |
| INSTITUCIONES BANCARIAS | \$2.500.000,00 | | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS POR FINANCIAMIENTO | \$2.500.000,00 | | | | | | | |
| EGRESOS POR FINANCIAMIENTO | | | | | | | | |
| PRESTAMOS DE ACCIONISTAS | \$212.197,51 | | | | | | | |
| FINANCIEROS: | \$2.698.378,07 | \$2.788.431,13 | \$2.499.513,78 | \$2.036.568,99 | \$1.621.386,59 | \$1.140.054,34 | \$838.104,17 | \$192.756,19 |
| CAPITAL | \$1.775.963,36 | \$1.997.029,64 | \$1.920.343,89 | \$1.638.491,82 | \$1.369.933,49 | \$997.566,47 | \$788.430,59 | \$188.185,32 |
| INTERESES | \$922.414,71 | \$791.401,49 | \$579.169,89 | \$398.077,17 | \$251.453,10 | \$142.487,87 | \$49.673,58 | \$4.570,88 |
| TOTAL EGRESOS POR FINANCIAMIENTO | \$2.910.575,58 | \$2.788.431,13 | \$2.499.513,78 | \$2.036.568,99 | \$1.621.386,59 | \$1.140.054,34 | \$838.104,17 | \$192.756,19 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|
| FLUJO NETO POR FINANCIAMIENTO | \$-410.575,58 | \$-2.788.431,13 | \$-2.499.513,78 | \$-2.036.568,99 | \$-1.621.386,59 | \$-1.140.054,34 | \$-838.104,17 | \$-192.756,19 |
| FLUJO NETO GENERADO | \$-1.230.926,79 | \$37.531,70 | \$775.894,43 | \$975.335,28 | \$1.271.079,87 | \$1.509.776,88 | \$142.038,68 | \$2.910.742,08 |
| SALDO INICIAL DE CAJA Y EQUIVALENTES DE CAJA | \$1.843.275,90 | \$612.349,11 | \$649.880,81 | \$1.425.775,24 | \$2.401.110,53 | \$3.672.190,40 | \$5.181.967,28 | \$5.324.005,97 |
| FLUJO TOTAL ACUMULADO | \$612.349,11 | \$649.880,81 | \$1.425.775,24 | \$2.401.110,53 | \$3.672.190,40 | \$5.181.967,28 | \$5.324.005,97 | \$8.234.748,05 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Los resultados financieros del proyecto indican una alta rentabilidad y bajo riesgo relativo. La TIR de 61,92 % se encuentra ampliamente por encima del WACC de 7,86 %, lo que demuestra que el proyecto supera ampliamente el retorno mínimo esperado. Además, el VAN positivo de \$9.651.142,65 refleja un impacto económico favorable para la empresa, lo que justifica plenamente la inversión proyectada.

Con estos indicadores, se puede concluir que el proyecto es financieramente viable, ofreciendo un retorno atractivo y mejorando sustancialmente el valor de la empresa en el mediano plazo.

| | |
|-----------------------------------|-----------------|
| Valor de mercado del Capital (E): | \$ 9.994.288,48 |
| Valor total de la empresa (V): | \$19.959.381,67 |
| Costo de Capital Propio (Ke): | 7,50% |
| Valor de mercado de la deuda (D): | \$ 9.965.093,19 |
| Costo de la Deuda (Kd): | 8,47% |
| Tasa Impositiva (t): | 3% |

| | |
|-------------|--------------|
| WACC | 7,86% |
|-------------|--------------|

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| Año | Flujo |
|--------|-----------------|
| 2025 0 | \$-3.449.918,10 |
| 2026 1 | \$ 1.586.552,83 |
| 2027 2 | \$ 2.497.855,32 |
| 2028 3 | \$ 2.624.788,61 |
| 2029 4 | \$ 2.718.664,08 |
| 2030 5 | \$ 2.755.217,87 |
| 2031 6 | \$ 2.858.030,86 |
| 2032 7 | \$ 2.851.289,45 |

| | |
|-----|--------|
| TIR | 61,92% |
|-----|--------|

| | |
|-----|----------------|
| VAN | \$9.651.142,65 |
|-----|----------------|

Análisis de la Viabilidad de la Inversión en Hacienda San Juan

Con la finalidad de analizar la viabilidad económica y financiera de la inversión propuesta en Hacienda San Juan, se presentan los flujos de caja e indicadores de gestión, integrando los supuestos operativos, las proyecciones de ingresos y gastos detallados anteriormente.

Proyección del Estado de Flujos de Efectivo

Aunque el análisis del flujo consolidado del proyecto de internacionalización se ha realizado a un plazo de siete años, siendo coherente con la duración del préstamo actual, para el análisis individual de la finca San Juan se ha considerado un horizonte de evaluación

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

de doce años; basando esta decisión en función de la naturaleza agrícola de la inversión, cuyo periodo de maduración y retorno de capital excede los siete años considerados para el proyecto global, por lo que un análisis a corto plazo no permitiría reflejar de manera precisa la rentabilidad integral de este proyecto.

El horizonte de doce años se considera un periodo razonable para visualizar el comportamiento productivo y la estabilización operativa del proyecto, luego de la etapa inicial de implementación y crecimiento.

En el aspecto financiero, el análisis a siete años resultaba insuficiente para observar la recuperación total de la inversión realizada en este centro productivo, ya que, el flujo de caja generado en los primeros años permite cubrir parcialmente los costos iniciales, pero es a partir del octavo año cuando se evidencia un mayor retorno económico.

Desde una perspectiva contable y de valoración, es importante señalar que, a diferencia del resto del proyecto cuya evaluación está ligada a la vida del préstamo, la finca San Juan es un activo, cuyo aporte económico se extiende más allá del periodo del financiamiento; por ello, su flujo de caja debe ser evaluado según su ciclo de vida operativo real.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Finalmente, en términos estratégicos, la adquisición de la finca San Juan forma parte del plan de expansión productiva de Triximant S.A. y corresponde a una visión de crecimiento sostenible a largo plazo. Por estas razones, se ha considerado técnicamente adecuado y financieramente responsable utilizar un horizonte de doce años para la evaluación individual del flujo de caja de la finca San Juan, en contraste con los siete años aplicados al flujo consolidado del proyecto.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

FLUJO DE CAJA

PROYECTADO

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 | 2033 | 2034 | 2035 | 2036 | 2037 |
|--------------------------------------|------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES | | | | | | | | | | | | | |
| RECAUDACIONES POR | | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS: | | \$2.029.052,03 | \$2.517.528,58 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 |
| VENTAS A CREDITO | | \$2.029.052,03 | \$2.517.528,58 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 | \$2.898.645,75 |
| TOTAL INGRESOS OPERACIONALES | | \$2.029.052,03 | \$2.517.528,58 | \$2.898.645,75 |
| EGRESOS OPERACIONALES | | | | | | | | | | | | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | \$216.921,40 | \$218.114,47 | \$219.314,10 | \$220.520,33 | \$221.733,19 | \$222.952,72 | \$224.178,96 | \$224.178,96 | \$224.178,96 | \$224.178,96 | \$224.178,96 | \$224.178,96 |
| COSTOS OPERATIVOS | | \$1.781.001,05 | \$1.931.150,68 | \$1.991.252,19 | \$2.006.006,33 | \$2.025.474,08 | \$2.034.251,34 | \$2.043.095,62 | \$2.012.752,81 | \$2.012.752,81 | \$2.012.752,81 | \$2.012.752,81 | \$2.012.752,81 |
| OTROS GASTOS OPERATIVOS | | \$1.064,15 | \$1.295,22 | \$1.471,50 | \$1.479,59 | \$1.487,73 | \$1.495,91 | \$1.504,14 | \$1.504,14 | \$1.504,14 | \$1.504,14 | \$1.504,14 | \$1.504,14 |
| IMPUESTOS PARTICIPACION TRABAJADORES | | \$7.441,53 | \$17.591,34 | \$27.221,81 | \$26.779,18 | \$26.195,15 | \$25.931,83 | \$25.666,50 | \$26.576,79 | \$26.576,79 | \$26.576,79 | \$26.576,79 | \$26.576,79 |
| TOTAL EGRESOS OPERACIONALES | | \$2.006.428,13 | \$2.198.892,86 | \$2.318.854,24 | \$2.337.681,10 | \$2.359.066,22 | \$2.371.976,25 | \$2.384.543,83 | \$2.359.526,19 | \$2.359.526,19 | \$2.359.526,19 | \$2.359.526,19 | \$2.359.526,19 |
| FLUJO NETO OPERACIONAL | | \$22.623,90 | \$318.635,72 | \$579.791,51 | \$560.964,65 | \$539.579,53 | \$526.669,50 | \$514.101,92 | \$539.119,56 | \$539.119,56 | \$539.119,56 | \$539.119,56 | \$539.119,56 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 | 2033 | 2034 | 2035 | 2036 | 2037 |
|--|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| INGRESOS POR INVERSIÓN | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS POR INVERSIÓN | | | | | | | | | | | | | |
| EGRESOS POR INVERSIÓN | | | | | | | | | | | | | |
| INVERSIÓN | \$3.449.918,10 | | | | | \$162.000,00 | | | | | | | |
| TOTAL EGRESOS POR INVERSIÓN | \$3.449.918,10 | | | | | \$162.000,00 | | | | | | | |
| FLUJO NETO DE INVERSIÓN | \$-3.449.918,10 | | | | | \$-162.000,00 | | | | | | | |
| FLUJO DE CAJA DISPONIBLE PARA ACREEDORES (FREE CASH FLOW) | \$-3.449.918,10 | \$22.623,90 | \$318.635,72 | \$579.791,51 | \$560.964,65 | \$377.579,53 | \$526.669,50 | \$514.101,92 | \$539.119,56 | \$539.119,56 | \$539.119,56 | \$539.119,56 | \$539.119,56 |
| INGRESOS POR FINANCIAMIENTO | | | | | | | | | | | | | |
| PRESTAMOS BANCARIOS | \$2.500.000,00 | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS POR FINANCIAMIENTO | \$2.500.000,00 | | | | | | | | | | | | |
| EGRESOS POR FINANCIAMIENTO | | | | | | | | | | | | | |
| FINANCIEROS: | \$230.074,14 | \$460.148,28 | \$460.148,28 | \$498.493,97 | \$460.148,28 | \$460.148,28 | \$460.148,28 | \$191.728,45 | | | | | |
| CAPITAL | \$138.472,04 | \$292.968,53 | \$315.712,44 | \$369.738,80 | \$368.925,80 | \$397.566,47 | \$428.430,59 | \$188.185,32 | | | | | |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 | 2033 | 2034 | 2035 | 2036 | 2037 |
|---|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| <i>INTERESES</i> | \$91.602,10 | \$167.179,74 | \$144.435,83 | \$128.755,16 | \$91.222,47 | \$62.581,80 | \$31.717,68 | \$3.543,13 | | | | | |
| TOTAL EGRESOS POR FINANCIAMIENTO | \$230.074,14 | \$460.148,28 | \$460.148,28 | \$498.493,97 | \$460.148,28 | \$460.148,28 | \$460.148,28 | \$191.728,45 | | | | | |
| FLUJO NETO POR FINANCIAMIENTO | \$2.269.925,86 | \$-460.148,28 | \$-460.148,28 | \$-498.493,97 | \$-460.148,28 | \$-460.148,28 | \$-460.148,28 | \$-191.728,45 | | | | | |
| FLUJO NETO GENERADO | \$-1.179.992,23 | \$-437.524,38 | \$-141.512,55 | \$81.297,54 | \$100.816,37 | \$-82.568,74 | \$66.521,23 | \$322.373,47 | \$539.119,56 | \$539.119,56 | \$539.119,56 | \$539.119,56 | \$539.119,56 |
| SALDO INICIAL DE CAJA Y EQUIVALENTES DE CAJA | \$1.179.992,23 | | \$-437.524,38 | \$-579.036,94 | \$-497.739,39 | \$-396.923,02 | \$-479.491,77 | \$-412.970,54 | \$-90.597,07 | \$448.522,50 | \$987.642,06 | \$1.526.761,62 | \$2.065.881,18 |
| FLUJO TOTAL ACUMULADO | | \$-437.524,38 | \$-579.036,94 | \$-497.739,39 | \$-396.923,02 | \$-479.491,77 | \$-412.970,54 | \$-90.597,07 | \$448.522,50 | \$987.642,06 | \$1.526.761,62 | \$2.065.881,18 | \$2.605.000,74 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Con un horizonte de evaluación de doce años, la finca San Juan presenta una TIR del 8,36% y un VAN positivo de \$200.063,39, calculado con una tasa de descuento del 7,50%. Estos resultados demuestran que la inversión, si bien no genera retornos elevados en los primeros años, es financieramente rentable en el largo plazo y logra recuperar su costo total de implementación con una rentabilidad ajustada pero positiva.

A partir del año 8, el proyecto genera flujos netos estables superiores a \$630.000 por año, lo que convierte a la finca en una unidad sostenible y generadora de efectivo constante. Esta rentabilidad, aunque más moderada que la del proyecto consolidado, justifica plenamente su inclusión dentro de la estrategia de expansión productiva de Triximant S.A.

| Año | Flujo | |
|------|-------|------------------|
| 2025 | 0 | \$ -3.449.918,10 |
| 2026 | 1 | \$ -437.524,38 |
| 2027 | 2 | \$ 349.376,88 |
| 2028 | 3 | \$ 659.386,16 |
| 2029 | 4 | \$ 643.860,32 |
| 2030 | 5 | \$ 623.755,60 |
| 2031 | 6 | \$ 614.013,94 |
| 2032 | 7 | \$ 604.200,53 |
| 2033 | 8 | \$ 633.633,05 |
| 2034 | 9 | \$ 633.633,05 |
| 2035 | 10 | \$ 633.633,05 |
| 2036 | 11 | \$ 633.633,05 |
| 2037 | 12 | \$ 633.633,05 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | |
|-------------------|--------------|
| Tasa de Descuento | 7,50% |
| TIR | 8,36% |
| VAN | \$200.063,39 |

Análisis de Sensibilidad y Escenarios

Considerando que toda proyección financiera se basa en una serie de supuestos que están sujetos a variaciones, se ha realizado un análisis de sensibilidad con el fin de evaluar cómo los cambios en ciertas variables, pueden impactar la viabilidad económica y financiera del proyecto.

El objetivo de este análisis es identificar el impacto de factores externos críticos sobre los indicadores de rentabilidad del proyecto, con el fin de evaluar su capacidad de adaptarse frente a posibles cambios en el entorno comercial.

Entre las variables que pueden incidir de manera significativa en el desempeño del proyecto, el precio FOB Guayaquil - Dársena 1 por caja de banano ha sido identificado como una de las más sensibles. Su evolución depende de condiciones del mercado internacional, negociaciones con compradores y factores logísticos, por lo que un cambio en este valor puede alterar sustancialmente la rentabilidad proyectada.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Escenario Optimista

En el escenario optimista, se contempla exclusivamente un incremento en el precio FOB Guayaquil – Dársena 1 de exportación por caja de banano, pasando de \$10,50 a \$11,00, representando una mejora en las condiciones de negociación y generando un impacto positivo sobre los ingresos, incrementando de manera significativa el flujo neto generado anualmente.

A continuación, se presentan los resultados del VAN y la TIR bajo este escenario:

| Año | Flujo |
|------|------------------|
| 2025 | 0 |
| 2026 | \$ -3.449.918,10 |
| 2027 | \$ 2.071.569,15 |
| 2028 | \$ 3.577.158,15 |
| 2029 | \$ 3.753.545,43 |
| 2030 | \$ 3.918.820,89 |
| 2031 | \$ 4.032.374,69 |
| 2032 | \$ 4.056.087,68 |
| 2032 | \$ 4.080.496,26 |

| | |
|-------------------|-------|
| Tasa de Descuento | 7,86% |
|-------------------|-------|

| | |
|-----|--------|
| TIR | 84,66% |
|-----|--------|

| | |
|-----|-----------------|
| VAN | \$15.174.879,65 |
|-----|-----------------|

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Los resultados financieros muestran una mejora sustancial en la rentabilidad del proyecto. La TIR asciende al 84,66 %, superando ampliamente el costo de capital establecido en 7,86 %, lo cual indica que el proyecto se vuelve altamente atractivo desde el punto de vista de retorno sobre la inversión.

Asimismo, el Valor Actual Neto (VAN) se incrementa a \$15.174.879,65, lo que representa una generación neta de valor considerable para los inversionistas y un retorno acumulado que fortalece la posición financiera de Triximant S.A.

Este escenario resalta la sensibilidad del proyecto ante variaciones positivas en los precios internacionales y reafirma la importancia de una buena estrategia de negociación con compradores en el exterior para maximizar los beneficios de la internacionalización.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

**FLUJO DE CAJA
PROYECTADO**

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|-------------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES | | | | | | | | |
| RECAUDACIONES POR VENTAS: | \$11.908.719,97 | \$17.180.459,02 | \$20.968.874,63 | \$21.433.886,43 | \$21.441.585,77 | \$21.441.585,77 | \$21.441.585,77 | \$21.441.585,77 |
| <i>VENTAS AL CONTADO</i> | \$11.908.719,97 | \$16.946.954,70 | \$20.636.581,40 | \$21.029.247,58 | \$21.029.247,58 | \$21.029.247,58 | \$21.029.247,58 | \$21.029.247,58 |
| <i>VENTAS A CREDITO</i> | | \$233.504,31 | \$332.293,23 | \$404.638,85 | \$412.338,19 | \$412.338,19 | \$412.338,19 | \$412.338,19 |
| OTROS INGRESOS OPERACIONALES | \$340.200,93 | \$46.221,01 | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS OPERACIONALES | \$12.248.920,90 | \$17.226.680,03 | \$20.968.874,63 | \$21.433.886,43 | \$21.441.585,77 | \$21.441.585,77 | \$21.441.585,77 | \$21.441.585,77 |
| EGRESOS OPERACIONALES | | | | | | | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | \$1.964.061,47 | \$1.948.108,80 | \$1.946.276,85 | \$1.944.525,80 | \$1.945.898,89 | \$1.946.067,51 | \$1.944.867,45 | \$1.942.113,11 |
| COSTOS OPERATIVOS | \$6.456.111,41 | \$10.766.283,02 | \$13.096.738,97 | \$13.412.943,71 | \$13.457.665,36 | \$13.516.035,98 | \$13.574.351,92 | \$13.636.352,42 |
| OTROS GASTOS OPERATIVOS | \$68.026,68 | \$68.400,83 | \$68.777,03 | \$69.155,31 | \$69.535,66 | \$69.918,11 | \$70.302,66 | \$70.689,32 |
| IMPUESTOS | \$48.902,83 | \$121.422,24 | \$176.563,46 | \$193.826,58 | \$192.238,40 | \$188.905,38 | \$184.507,55 | \$182.524,73 |
| PARTICIPACION TRABAJADORES | \$95.645,57 | \$188.576,72 | \$337.219,89 | \$565.647,71 | \$591.867,57 | \$616.158,94 | \$632.532,34 | \$635.791,86 |
| EGRESOS VARIOS | \$484.689,08 | \$280.634,96 | \$319.436,02 | \$330.824,44 | \$340.366,04 | \$342.238,05 | \$344.120,35 | \$346.013,03 |
| PROVEEDORES | \$504.045,73 | \$548.138,85 | \$600.312,40 | \$732.083,83 | \$754.867,83 | \$760.461,01 | \$767.841,08 | \$771.168,47 |
| TOTAL EGRESOS OPERACIONALES | \$9.621.482,77 | \$13.921.565,42 | \$16.545.324,63 | \$17.249.007,38 | \$17.352.439,74 | \$17.439.784,98 | \$17.518.523,35 | \$17.584.652,93 |
| FLUJO NETO OPERACIONAL | \$2.627.438,13 | \$3.305.114,60 | \$4.423.550,00 | \$4.184.879,05 | \$4.089.146,02 | \$4.001.800,78 | \$3.923.062,42 | \$3.856.932,84 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|--|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|
| INGRESOS POR INVERSIÓN | | | | | | | | |
| RENDIMINENTOS FINANCIEROS | \$2.947,50 | \$11.790,00 | \$190.290,00 | \$249.790,00 | \$389.790,00 | \$550.790,00 | \$559.190,00 | \$618.690,00 |
| TOTAL INGRESOS POR INVERSIÓN | \$2.947,50 | \$11.790,00 | \$190.290,00 | \$249.790,00 | \$389.790,00 | \$550.790,00 | \$559.190,00 | \$618.690,00 |
| EGRESOS POR INVERSIÓN | | | | | | | | |
| INVERSIÓN | \$3.449.918,10 | | \$330.000,00 | \$460.000,00 | \$560.000,00 | \$810.000,00 | \$2.500.000,00 | \$327.000,00 |
| TOTAL EGRESOS POR INVERSIÓN | \$3.449.918,10 | \$ - | \$330.000,00 | \$460.000,00 | \$560.000,00 | \$810.000,00 | \$2.500.000,00 | \$327.000,00 |
| FLUJO NETO DE INVERSIÓN | -\$3.446.970,60 | \$11.790,00 | -\$139.710,00 | -\$210.210,00 | -\$170.210,00 | -\$259.210,00 | -\$1.940.810,00 | \$291.690,00 |
| FLUJO DE CAJA DISPONIBLE PARA ACREEDORES (FREE CASH FLOW) | -\$819.532,46 | \$3.316.904,60 | \$4.283.840,00 | \$3.974.669,05 | \$3.918.936,02 | \$3.742.590,78 | \$1.982.252,42 | \$4.148.622,84 |
| INGRESOS POR FINANCIAMIENTO | | | | | | | | |
| APORTE ACCIONISTAS | | | | | | | | |
| PRESTAMOS BANCARIOS | \$2.500.000,00 | | | | | | | |
| INSTITUCIONES BANCARIAS | \$2.500.000,00 | | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS POR FINANCIAMIENTO | \$2.500.000,00 | | | | | | | |
| EGRESOS POR FINANCIAMIENTO | | | | | | | | |
| PRESTAMOS DE ACCIONISTAS | \$212.197,51 | | | | | | | |
| FINANCIEROS: | \$2.698.378,07 | \$2.788.431,13 | \$2.499.513,77 | \$2.036.568,99 | \$1.621.386,58 | \$1.140.054,34 | \$838.104,17 | \$192.756,20 |
| CAPITAL | \$1.775.963,36 | \$1.997.029,64 | \$1.920.343,88 | \$1.638.491,82 | \$1.369.933,48 | \$997.566,47 | \$788.430,59 | \$188.185,32 |
| INTERESES | \$922.414,71 | \$791.401,49 | \$579.169,89 | \$398.077,17 | \$251.453,10 | \$142.487,87 | \$49.673,58 | \$4.570,88 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| TOTAL EGRESOS POR FINANCIAMIENTO | \$2.910.575,58 | \$2.788.431,13 | \$2.499.513,77 | \$2.036.568,99 | \$1.621.386,58 | \$1.140.054,34 | \$838.104,17 | \$192.756,20 |
| FLUJO NETO POR FINANCIAMIENTO | \$-410.575,58 | \$-2.788.431,13 | \$-2.499.513,77 | \$-2.036.568,99 | \$-1.621.386,58 | \$-1.140.054,34 | \$-838.104,17 | \$-192.756,20 |
| FLUJO NETO GENERADO | \$-1.230.108,04 | \$528.473,47 | \$1.784.326,23 | \$1.938.100,06 | \$2.297.549,44 | \$2.602.536,44 | \$1.144.148,25 | \$3.955.866,64 |
| SALDO INICIAL DE CAJA Y EQUIVALENTES DE CAJA | \$1.843.275,90 | \$613.167,86 | \$1.141.641,33 | \$2.925.967,56 | \$4.864.067,62 | \$7.161.617,07 | \$9.764.153,51 | \$10.908.301,76 |
| FLUJO TOTAL ACUMULADO | \$613.167,86 | \$1.141.641,33 | \$2.925.967,56 | \$4.864.067,62 | \$7.161.617,07 | \$9.764.153,51 | \$10.908.301,76 | \$14.864.168,40 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Escenario Pesimista

En este escenario, se ha proyectado una disminución del 1 % en la producción por hectárea productiva de cada finca, como consecuencia de condiciones climáticas adversas que podrían afectar la capacidad operativa del sector agrícola en el país. Aunque el ajuste es moderado, su efecto acumulativo reduce significativamente el volumen total de cajas exportables.

Adicionalmente, se incorpora una contracción en el precio FOB de exportación desde el puerto de Guayaquil - Dársena 1, estableciendo un valor de \$10,00 por caja, en respuesta a una posible desaceleración en la demanda internacional. Como medida compensatoria, se proyecta una ligera reducción en los costos de venta, derivada de ajustes operativos ante el menor nivel de actividad.

Bajo estas condiciones adversas, los indicadores financieros muestran una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 37,18 %, situándose aún por encima del costo de capital del 7,86 %; de igual forma, el Valor Actual Neto (VAN) alcanza un valor de \$4.438.905,76, reflejando que el proyecto a pesar de las condiciones adversas supuestas, continúa siendo viable.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| Año | Flujo | |
|------|-------|------------------|
| 2025 | 0 | \$ -3.449.918,10 |
| 2026 | 1 | \$ 1.095.217,08 |
| 2027 | 2 | \$ 1.536.699,58 |
| 2028 | 3 | \$ 1.618.833,09 |
| 2029 | 4 | \$ 1.644.260,28 |
| 2030 | 5 | \$ 1.596.966,64 |
| 2031 | 6 | \$ 1.612.433,02 |
| 2032 | 7 | \$ 1.577.495,85 |

| | |
|-------------------|-------|
| Tasa de Descuento | 7,86% |
|-------------------|-------|

| | |
|-----|--------|
| TIR | 37,18% |
|-----|--------|

| | |
|-----|----------------|
| VAN | \$4.438.905,76 |
|-----|----------------|

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

**FLUJO DE CAJA
PROYECTADO**

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|-------------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES | | | | | | | | |
| RECAUDACIONES POR VENTAS: | \$11.908.719,97 | \$16.158.240,85 | \$19.077.848,80 | \$19.463.462,00 | \$19.469.930,82 | \$19.469.930,82 | \$19.469.930,82 | \$19.469.930,82 |
| <i>VENTAS AL CONTADO</i> | \$11.908.719,97 | \$15.924.736,53 | \$18.765.599,07 | \$19.095.509,08 | \$19.095.509,08 | \$19.095.509,08 | \$19.095.509,08 | \$19.095.509,08 |
| <i>VENTAS A CREDITO</i> | | \$233.504,31 | \$312.249,74 | \$367.952,92 | \$374.421,75 | \$374.421,75 | \$374.421,75 | \$374.421,75 |
| OTROS INGRESOS OPERACIONALES | \$340.200,93 | \$46.221,01 | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS OPERACIONALES | \$12.248.920,90 | \$16.204.461,86 | \$19.077.848,80 | \$19.463.462,00 | \$19.469.930,82 | \$19.469.930,82 | \$19.469.930,82 | \$19.469.930,82 |
| EGRESOS OPERACIONALES | | | | | | | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | \$1.964.061,47 | \$1.948.633,31 | \$1.946.280,06 | \$1.944.851,78 | \$1.946.226,67 | \$1.946.397,10 | \$1.945.198,85 | \$1.942.446,33 |
| COSTOS OPERATIVOS | \$6.456.111,41 | \$10.721.451,77 | \$13.098.279,48 | \$13.385.091,72 | \$13.430.776,80 | \$13.488.999,54 | \$13.547.166,77 | \$13.609.017,75 |
| OTROS GASTOS OPERATIVOS | \$68.026,68 | \$68.400,83 | \$68.777,03 | \$69.155,31 | \$69.535,66 | \$69.918,11 | \$70.302,66 | \$70.689,32 |
| IMPUESTOS | \$48.902,83 | \$121.422,24 | \$144.622,59 | \$136.606,62 | \$133.945,31 | \$130.616,99 | \$126.223,87 | \$124.245,80 |
| PARTICIPACION TRABAJADORES | \$95.645,57 | \$188.134,59 | \$185.975,95 | \$250.995,93 | \$262.916,76 | \$266.231,59 | \$258.478,58 | \$260.501,82 |
| EGRESOS VARIOS | \$484.689,08 | \$280.634,96 | \$318.473,12 | \$330.818,56 | \$339.767,59 | \$341.636,31 | \$343.515,31 | \$345.404,64 |
| PROVEEDORES | \$504.045,73 | \$548.138,85 | \$598.008,75 | \$732.069,74 | \$753.436,09 | \$759.021,39 | \$766.393,54 | \$769.712,97 |
| TOTAL EGRESOS OPERACIONALES | \$9.621.482,77 | \$13.876.816,55 | \$16.360.416,98 | \$16.849.589,66 | \$16.936.604,88 | \$17.002.821,03 | \$17.057.279,58 | \$17.122.018,63 |
| FLUJO NETO OPERACIONAL | \$2.627.438,13 | \$2.327.645,30 | \$2.717.431,82 | \$2.613.872,33 | \$2.533.325,95 | \$2.467.109,81 | \$2.412.651,25 | \$2.347.912,19 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|--|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|
| INGRESOS POR INVERSIÓN | | | | | | | | |
| RENDIMIENTOS FINANCIEROS | | | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS POR INVERSIÓN | \$2.947,50 | \$11.790,00 | \$190.290,00 | \$249.790,00 | \$389.790,00 | \$550.790,00 | \$559.190,00 | \$618.690,00 |
| EGRESOS POR INVERSIÓN | | | | | | | | |
| INVERSIÓN | \$3.449.918,10 | | \$330.000,00 | \$460.000,00 | \$560.000,00 | \$810.000,00 | \$2.500.000,00 | \$327.000,00 |
| TOTAL EGRESOS POR INVERSIÓN | \$3.449.918,10 | | \$330.000,00 | \$460.000,00 | \$560.000,00 | \$810.000,00 | \$2.500.000,00 | \$327.000,00 |
| FLUJO NETO DE INVERSIÓN | \$-3.449.918,10 | \$ - | \$-330.000,00 | \$-460.000,00 | \$-560.000,00 | \$-810.000,00 | \$-2.500.000,00 | \$-327.000,00 |
| FLUJO DE CAJA DISPONIBLE PARA ACREEDORES (FREE CASH FLOW) | \$-819.532,46 | \$3.316.904,60 | \$4.283.840,00 | \$3.974.669,05 | \$3.918.936,02 | \$3.742.590,78 | \$1.982.252,42 | \$4.148.622,84 |
| INGRESOS POR FINANCIAMIENTO | | | | | | | | |
| APORTE ACCIONISTAS | | | | | | | | |
| PRESTAMOS BANCARIOS | \$2.500.000,00 | | | | | | | |
| INSTITUCIONES BANCARIAS | \$2.500.000,00 | | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS POR FINANCIAMIENTO | \$2.500.000,00 | | | | | | | |
| EGRESOS POR FINANCIAMIENTO | | | | | | | | |
| PRESTAMOS DE ACCIONISTAS | \$212.197,51 | | | | | | | |
| FINANCIEROS: | \$2.698.378,07 | \$2.788.431,13 | \$2.499.513,77 | \$2.036.568,99 | \$1.621.386,58 | \$1.140.054,34 | \$838.104,17 | \$192.756,20 |
| CAPITAL | \$1.775.963,36 | \$1.997.029,64 | \$1.920.343,88 | \$1.638.491,82 | \$1.369.933,48 | \$997.566,47 | \$788.430,59 | \$188.185,32 |
| INTERESES | \$922.414,71 | \$791.401,49 | \$579.169,89 | \$398.077,17 | \$251.453,10 | \$142.487,87 | \$49.673,58 | \$4.570,88 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|
| TOTAL EGRESOS POR FINANCIAMIENTO | \$2.910.575,58 | \$2.788.431,13 | \$2.499.513,77 | \$2.036.568,99 | \$1.621.386,58 | \$1.140.054,34 | \$838.104,17 | \$192.756,20 |
| FLUJO NETO POR FINANCIAMIENTO | \$-410.575,58 | \$-2.788.431,13 | \$-2.499.513,77 | \$-2.036.568,99 | \$-1.621.386,58 | \$-1.140.054,34 | \$-838.104,17 | \$-192.756,20 |
| FLUJO NETO GENERADO | \$-1.233.055,54 | \$-460.785,83 | \$-112.081,95 | \$117.303,34 | \$351.939,37 | \$517.055,47 | \$-925.452,92 | \$1.828.155,99 |
| SALDO INICIAL DE CAJA Y EQUIVALENTES DE CAJA | \$1.843.275,90 | \$610.220,36 | \$149.434,53 | \$37.352,58 | \$154.655,93 | \$506.595,30 | \$1.023.650,77 | \$98.197,85 |
| FLUJO TOTAL ACUMULADO | \$610.220,36 | \$149.434,53 | \$37.352,58 | \$154.655,93 | \$506.595,30 | \$1.023.650,77 | \$98.197,85 | \$1.926.353,84 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Estrategias de Cobro y Pago

Durante la fase inicial del proyecto, en la que Triximant S.A. operará bajo un modelo de exportación directa al importador en los puertos de la Costa Atlántica de Estados Unidos, el cobro por la venta de la fruta se realizará exclusivamente mediante transferencia bancaria. Esta modalidad, común en las relaciones comerciales entre exportadores y grandes importadores establecidos, se basa en la confianza mutua y en la relación comercial directa que se busca establecer.

La transferencia bancaria ofrece rapidez y seguridad una vez que la mercancía ha sido entregada y aceptada en el puerto de destino. Se establecerán plazos de crédito claros, típicamente entre 7 y 15 días tras la recepción de la documentación y la verificación de la calidad de la fruta, con el fin de optimizar el ciclo de cobro.

En una fase posterior, considerando el crecimiento previsto en el mercado estadounidense, la estrategia de cobro se adaptaría para gestionar el riesgo asociado a un mayor número de clientes minoristas o mayoristas, optando por la remesa documentaria como forma de pago principal.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

La remesa documentaria ofrece un nivel de seguridad considerable tanto para el exportador como para el importador. Para la empresa, garantiza que los documentos de embarque, que representan la propiedad de la mercancía, no serán entregados al importador hasta que se realice el pago o se acepte un compromiso de pago, esto reduce significativamente el riesgo de impago.

Además, la remesa documentaria es un método de pago relativamente eficiente y de menor costo en comparación con otras alternativas, como la carta de crédito. Esto es especialmente importante para Triximant S.A., ya que buscará mantener sus costos operativos competitivos en el mercado estadounidense.

Otro factor relevante es la relación de confianza que la empresa busca establecer con sus clientes en EE.UU. La remesa documentaria, aunque segura, también demuestra flexibilidad y confianza en el cliente, lo cual puede ser un factor clave para construir relaciones comerciales a largo plazo.

Otra ventaja significativa de la remesa de documentos es que demanda menos requerimientos bancarios y administrativos en comparación con otros métodos de pago; esto implica que la empresa tiene la capacidad de finalizar las transacciones con más celeridad y

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

sin procedimientos burocráticos innecesarios. La sencillez en la administración de documentos simplifica el funcionamiento y disminuye el tiempo empleado en procedimientos, incrementando la eficacia global del negocio.

Finalmente, la remesa documentaria se adapta bien a la naturaleza del producto de la empresa (banano), que es un producto perecedero con una rotación rápida; en donde la eficiencia en el proceso de pago es crucial para evitar retrasos que puedan afectar la calidad del producto.

En resumen, la selección de la remesa documentaria como forma de recibir y efectuar pagos en las operaciones comerciales con clientes en Estados Unidos forma parte de un plan general de la empresa. que pretende mejorar la seguridad, la eficiencia y la competitividad. Este método no sólo disminuye el riesgo de impago, sino que también baja los costos operativos, refuerza la confianza con los clientes, se adapta a las exigencias de un producto perecedero como el banano y facilita los requisitos en los bancos. De este modo, la empresa garantiza un modelo de negocio sostenible que se ajusta a las demandas del mercado internacional. Con la finalidad de analizar el costo estándar del mercado para este tipo de instrumento, en la Tabla 15, se ha desarrollado un cuadro comparativo.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Tabla 15
Costos Remesa Documentaria

| Concepto | Banco Produbanco | Banco Pichincha | Banco Guayaquil |
|-------------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| Emisión | 0.50% Flat (\$100) | 0.25% Flat (\$50) | 0.50% Flat (\$50) |
| Portes | \$15,00 | \$15,00 | No aplica |
| SWIFT | \$31,25 | \$25,00 | \$30,00 |
| Enmiendas | \$30,00 | \$50,00 | \$25,00 |
| Correspondencia Internacional | \$60,00 | \$55,00 | \$55,00 |
| Costo de Transferencia | \$100,00 | \$100,00 | \$55,00 |

Nota: Elaboración propia a partir de información publicada por Banco Produbanco, Banco Pichincha y Banco Guayaquil (2025).

Dada la información financiera proporcionada por los bancos locales con los que la empresa mantiene relaciones comerciales, se ha seleccionado a Banco Pichincha como la entidad principal para las transacciones de remesa documentaria. Esta decisión se fundamenta en su estructura de costos competitiva y la eficiencia de su plataforma digital, factores que se alinean con la estrategia de optimización financiera de la empresa. Además, la relación comercial a largo plazo con Banco Pichincha ha permitido negociar tarifas preferenciales, como un costo de transferencia de \$45.00 y una tarifa de enmiendas de \$25.00, lo que representa un ahorro significativo.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

A medida que la empresa se establezca en el mercado estadounidense, se explorarán otras modalidades de pago, como transferencias bancarias o cuentas abiertas, para ofrecer mayor flexibilidad a los clientes; sin embargo, la remesa documentaria se mantendrá como la opción preferente para las transacciones iniciales con nuevos clientes, debido a su seguridad y eficiencia probadas.

Finalmente, se ha descartado el crédito documentario debido a su potencial para generar desconfianza. Este instrumento, que implica una evaluación crediticia rigurosa del cliente, podría percibirse como una señal de incertidumbre sobre la solvencia del comprador, lo que podría afectar negativamente las relaciones comerciales a largo plazo que la empresa busca establecer, por lo que se prioriza un enfoque que fomente la confianza mutua y la colaboración continua con los clientes.

Gestión Óptima de Tesorería

Dada la naturaleza del negocio de exportación de Triximant S.A., caracterizada por la variabilidad en los flujos de efectivo, se ha identificado la necesidad de implementar estrategias eficientes para la gestión de tesorería. El objetivo es maximizar el rendimiento de los recursos excedentes, manteniendo al mismo tiempo la liquidez necesaria para las operaciones diarias. Para ello, se propone la contratación de los servicios de Overnight/Sweep

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Account con Banco Produbanco y Banco Pichincha, así como el servicio de Saldos al Cierre con Banco Produbanco.

Los servicios de Overnight/Sweep Account permiten la transferencia automática de los excedentes de efectivo a cuentas de inversión a corto plazo (diario), generando rendimientos sobre fondos que de otro modo permanecerían inactivos. Por su parte, el servicio de Saldos al Cierre ofrece rendimientos sobre los saldos mantenidos al final de cada mes, por un periodo de hasta cinco días calendario.

A continuación, en la Figura 14 y Figura 15, se muestran los rangos y tasas ofrecidas por cada entidad para el servicio de Overnight/Sweep Account.

Figura 14

Banco Produbanco

| Cuenta | Identificación | Tasa | Mínimo | Máximo |
|-------------|----------------|--------|--------------|------------------|
| 02728007149 | 0992637315001 | 0.0001 | - | 2,000.00 |
| 02728007149 | 0992637315001 | 0.0001 | 2,000.00 | 10,000.00 |
| 02728007149 | 0992637315001 | 0.0001 | 10,000.00 | 20,000.00 |
| 02728007149 | 0992637315001 | 0.0001 | 20,000.00 | 40,000.00 |
| 02728007149 | 0992637315001 | 0.0001 | 40,000.00 | 80,000.00 |
| 02728007149 | 0992637315001 | 0.2 | 80,000.00 | 200,000.00 |
| 02728007149 | 0992637315001 | 0.3 | 200,000.00 | 400,000.00 |
| 02728007149 | 0992637315001 | 0.75 | 400,000.00 | 1,000,000.00 |
| 02728007149 | 0992637315001 | 1 | 1,000,000.00 | 3,000,000.00 |
| 02728007149 | 0992637315001 | 1.25 | 3,000,000.00 | 6,000,000.00 |
| 02728007149 | 0992637315001 | 1.5 | 6,000,000.00 | 9,999,999.999.00 |

Nota: Tomado de *Tasas Vigentes*, por Banco Produbanco, 2025

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Figura 15

Banco Pichincha

| TABLERO | | |
|---------------|---------------|-----------|
| Rango | | Tasa - SA |
| 50,000.00 | 1,000,000.00 | 0.25% |
| 1,000,001.00 | 5,000,000.00 | 0.65% |
| 5,000,001.00 | 10,000,000.00 | 1.00% |
| 10,000,001.00 | 20,000,000.00 | 1.50% |
| 20,000,000.00 | > | 2.00% |

Nota: Tomado de *Tarifarios de servicios bancarios*, por Banco Pichincha, 2025

Al comparar las ofertas de ambos bancos, se observa que Banco Pichincha tiene rangos más amplios, aunque las tasas son similares; sin embargo, Banco Produbanco ofrece el servicio adicional de Saldos al Cierre, que podría generar rendimientos adicionales para la empresa, con una tasa del 1.50%.

Considerando la necesidad de mantener flujos disponibles para las operaciones diarias, especialmente durante la fase de internacionalización, se recomienda diversificar el uso de estos servicios, segmentando los ingresos según su origen. Los ingresos provenientes de las exportaciones se gestionarán inicialmente a través de Banco Pichincha, aprovechando sus tasas competitivas en el servicio de Overnight. Esta elección se basa en la eficiencia de su plataforma para transacciones internacionales y la agilidad en la disponibilidad de fondos.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Por otro lado, los ingresos generados por las ventas locales a exportadores se mantendrán con Banco Produbanco, beneficiándose tanto del servicio de Overnight como del servicio de Saldo al Cierre. Esta estrategia permite optimizar la rentabilidad de estos fondos, generando rendimientos tanto a corto plazo como al final de cada mes.

Esta segmentación de ingresos y la utilización estratégica de los servicios bancarios permitirán a Triximant S.A. optimizar la gestión de su tesorería, generando rendimientos sobre sus excedentes de efectivo y manteniendo al mismo tiempo la liquidez necesaria para sus operaciones.

Estrategia de Inversión en Cartera

Como parte del uso estratégico del flujo de caja positivo generado por el proyecto, Triximant S.A. ha evaluado la conveniencia de destinar una porción de los excedentes disponibles a instrumentos de inversión en cartera, con el fin de diversificar riesgos, optimizar la rentabilidad y generar ingresos financieros sin comprometer la liquidez operativa.

En este sentido, se ha elaborado un portafolio de inversiones compuesto principalmente por bonos corporativos de mediano plazo y un fondo de inversión de corto plazo. La selección de estos instrumentos financieros, corresponde a su perfil de riesgo

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

conservador, con retornos estables y vencimientos escalonados, lo cual permite alinear la disponibilidad de recursos con las necesidades futuras de financiamiento del negocio.

Las inversiones están estructuradas de la siguiente manera:

- Bonos Corporativos (Plazo: 1440 días / 4 años) con una tasa fija del 7,00 % anual, emitidos por entidades del mercado público de valores, cuya periodicidad de pago permite un flujo constante de ingresos por intereses.
- Fondo Renta (90 días) con una rentabilidad del 6,55 % anual, diseñado como un instrumento de alta liquidez para cubrir necesidades de corto plazo y asegurar retornos inmediatos.

En total, se prevé una inversión acumulada de \$7.720.000,00, con rendimientos que inician desde el año 2025 y se incrementan progresivamente hasta superar los \$330.000 anuales a partir del año 2032.

Esta estrategia no solo permite maximizar el aprovechamiento del capital excedente, sino que también fortalece la posición financiera de la empresa ante posibles contingencias o nuevas oportunidades de inversión.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| Tipo de Inversión | Título | % Anual | Plazo (días) | Monto Inversión | Rendimiento Ganado | | | | | | | |
|------------------------------------|------------------|---------|--------------|-----------------------|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | | | | | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
| Fondos de Inversión | Fondo Renta | 6,55% | 90 | \$130.000,00 | \$2.128,75 | \$8.515,00 | \$8.515,00 | \$8.515,00 | \$8.515,00 | \$8.515,00 | \$8.515,00 | \$8.515,00 |
| Bono Corporativo MP – Obligaciones | Bono Corporativo | 7,00% | 1440 | \$790.000,00 | | | \$27.650,00 | \$55.300,00 | \$55.300,00 | \$55.300,00 | \$27.650,00 | |
| Bono Corporativo MP – Obligaciones | Bono Corporativo | 7,00% | 1440 | \$980.000,00 | | | | | \$68.600,00 | \$68.600,00 | \$68.600,00 | \$68.600,00 |
| Bono Corporativo MP – Obligaciones | Bono Corporativo | 7,00% | 1440 | \$1.200.000,00 | | | | | | \$84.000,00 | \$84.000,00 | \$84.000,00 |
| Bono Corporativo MP – Obligaciones | Bono Corporativo | 7,00% | 1440 | \$1.570.000,00 | | | | | | | \$109.900,00 | \$109.900,00 |
| Bono Corporativo MP – Obligaciones | Bono Corporativo | 7,00% | 1440 | \$150.000,00 | | | | | | | \$5.250,00 | \$10.500,00 |
| Bono Corporativo MP – Obligaciones | Bono Corporativo | 7,00% | 1440 | \$2.900.000,00 | | | | | | | | \$50.750,00 |
| Total | | | | \$7.720.000,00 | \$2.128,75 | \$8.515,00 | \$36.165,00 | \$63.815,00 | \$132.415,00 | \$216.415,00 | \$303.915,00 | \$332.265,00 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Capítulo V

Conclusiones Y Aplicaciones

Este capítulo presenta las conclusiones derivadas del análisis de la estrategia de internacionalización de Triximant S.A. al mercado de Estados Unidos, a través de la optimización de su capacidad productiva, evaluando el cumplimiento de los objetivos planteados y destacando las contribuciones y limitaciones identificadas durante la investigación.

Conclusiones Generales

El análisis realizado permitió comprobar que el camino hacia la internacionalización de Triximant S.A. no solo es técnicamente factible, comercialmente prometedor y logísticamente viable sino también estratégico en términos de sostenibilidad y crecimiento, presentando un alto potencial de rentabilidad financiera en un horizonte de siete años.

La propuesta de transformar su modelo operativo para convertirse en exportador directo responde a una necesidad estructural de aumentar el control sobre su producto y abrir nuevas rutas comerciales, especialmente en un entorno global donde la diferenciación y la eficiencia son claves para la permanencia.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

El mercado estadounidense se consolida como el principal consumidor de banano a nivel global, con una demanda constante y un alto poder adquisitivo por parte de sus consumidores, lo que ofrece una base sólida para el ingreso de Triximant S.A., a pesar de la presencia de competidores consolidados, la capacidad de Triximant S.A. para ofrecer banano ecuatoriano de alta calidad con certificaciones como GlobalGAP y Rainforest Alliance, sumado a una estrategia de venta directa al importador en los puertos de la Costa Atlántica, como Nueva York/Nueva Jersey, representa una vía estratégica y eficiente para la inserción y consolidación en este mercado clave, por medio de una infraestructura logística sólida desde Ecuador hasta Estados Unidos, lo que minimiza los riesgos asociados al transporte de un producto perecedero.

Conclusiones Específicas

Los objetivos específicos planteados para la presente investigación fueron abordados y cumplidos integralmente a lo largo del desarrollo del estudio, permitiendo obtener los resultados necesarios para determinar la viabilidad de la estrategia de internacionalización de Triximant S.A. al mercado de Estados Unidos.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Análisis del Cumplimiento de los Objetivos de la Investigación

El análisis de la estrategia de internacionalización de Triximant S.A. al mercado de Estados Unidos revela hallazgos que sustentan la viabilidad de esta iniciativa, confirmando que el mercado estadounidense representa una oportunidad considerable al ser el de mayor consumo de banano a nivel mundial, con una demanda constante y en crecimiento, impulsada por la popularidad del banano Cavendish y el alto poder adquisitivo de sus consumidores, exigiendo a Triximant S.A. un enfoque estratégico hacia la optimización de costos y la mejora en los términos de negociación con los importadores para mantener la competitividad.

En cuanto a la estructura de la competencia, el mercado se caracteriza por la presencia de países exportadores consolidados y la dominancia de grandes corporaciones importadoras como Fresh Del Monte, Chiquita Brands International Sàrl, Fyffes, Dole Food Company y Reybanpac; no obstante, la estrategia de Triximant S.A. de vender inicialmente su producto a estos importadores consolidados, le permitirá ganar experiencia, espacio y fidelizar clientes en un mercado exigente, para en un horizonte de tiempo prudente, consolidar su propia infraestructura logística y convertirse en un distribuidor de la fruta en Estados Unidos, sumando como valor añadido, la calidad y certificaciones internacionales de su banano.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

La elección de la Costa Atlántica de Estados Unidos como punto de entrada inicial es estratégica y justificada por la concentración demográfica y el poder adquisitivo en ciudades clave como Nueva York, Boston y Filadelfia. Además, los puertos de esta región, como el Puerto de Nueva York/Nueva Jersey, ofrecen una infraestructura logística avanzada para la recepción de productos perecederos. En este modelo de negocio, Triximant S.A. operará con un enfoque de venta directa al importador, lo que significa que la responsabilidad logística de la empresa culmina con la entrega y transferencia del banano en el puerto de EE.UU., simplificando las operaciones de Triximant S.A. y concentrando sus esfuerzos en la eficiencia de la cadena de suministro desde Ecuador hasta el puerto de destino.

La infraestructura de empaque y logística desde Ecuador hasta EE.UU. ha sido diseñada para cumplir con estándares de calidad altos y las rigurosas regulaciones internacionales. El transporte desde las fincas al puerto de Guayaquil se realizará en contenedores refrigerados y el flete marítimo en buques especializados, lo que garantizará la preservación de la frescura del producto durante el tránsito transoceánico.

En el ámbito productivo, la evaluación de la capacidad de Triximant S.A. para incrementar su volumen de exportación se ha realizado considerando su hectareaje

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

productivo actual, lo que permite proyectar una expansión futura basada en la infraestructura existente y planificada.

Finalmente, el análisis de la viabilidad económica y financiera del proyecto, incluyendo la proyección de ingresos por exportación y la evaluación de la rentabilidad, demuestra la solidez de la inversión. Los riesgos asociados a la exportación, tanto internos como externos, como cambios en políticas comerciales, eventos climáticos, volatilidad de precios de fletes e insumos, han sido identificados para implementar una gestión proactiva y estrategias de mitigación. En conjunto, estos hallazgos proporcionan una base sólida para la recomendación de la inversión en este proyecto de internacionalización.

Contribución a la Gestión Empresarial

Esta investigación aporta una contribución significativa a la gestión empresarial de Triximant S.A. al proporcionar una hoja de ruta estratégica y operativa clara para su proceso de internacionalización en el mercado de banano de Estados Unidos. Los hallazgos y proyecciones detalladas permiten a la gerencia tomar decisiones informadas respecto a la inversión, la estructura de costos, la estrategia de precios más adecuado para la exportación.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Además, el estudio anticipa riesgos clave, como las fluctuaciones de mercado o los cambios arancelarios, permitiendo desarrollar estrategias que salvaguarden la rentabilidad del proyecto, al definir una propuesta basada en la calidad y las certificaciones, fortaleciendo el posicionamiento competitivo de Triximant S.A. y facilitando la negociación con importadores, asegurando un crecimiento sostenible en un mercado de alto valor.

Contribución a Nivel Académico

A nivel académico, este trabajo contribuye a la gestión de agronegocios y la evaluación de proyectos de inversión, al presentar un caso de estudio detallado sobre la exportación de banano desde Ecuador a un mercado exigente como el de Estados Unidos; ofreciendo una referencia práctica y actual sobre las dinámicas de mercado, las estrategias de entrada y los desafíos logísticos y financieros a los que se enfrentan las empresas al incursionar en este proceso.

Los resultados y la metodología empleada pueden servir como base y guía para futuras investigaciones sobre la internacionalización de productos agrícolas, la competitividad de las exportaciones no tradicionales de Ecuador y el impacto de factores macroeconómicos y regulatorios en las cadenas de suministro globales; además, de que se muestra la imperativa

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

relevancia de las certificaciones de calidad y sostenibilidad como factores críticos de éxito hoy en día, en cualquier negocio agroindustrial.

Contribución a Nivel Personal

A nivel personal, la realización de este trabajo ha representado una experiencia de aprendizaje invaluable y enriquecedora, permitiendo profundizar en áreas como el comercio internacional de productos agrícolas, la logística global, el análisis de mercados, regulaciones y la evaluación financiera de proyectos de inversión. Asimismo, ha fortalecido el análisis crítico y resolución de problemas, aplicando marcos teóricos a un caso de estudio real.

Este proceso ha consolidado una visión estratégica sobre los desafíos y oportunidades que enfrentan las empresas ecuatorianas en su proceso de internacionalización, brindando una perspectiva más integral para futuras contribuciones al desarrollo empresarial y económico del país.

Limitaciones a la Investigación

Aunque este estudio se realizó de manera detallada y minuciosa, es importante reconocer ciertas limitaciones inherentes a la naturaleza de la investigación, tales como el hecho de que, pese a que las proyecciones financieras están respaldadas por un análisis de

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

sensibilidad, siguen estando sujetas a incertidumbres propias de los mercados internacionales, la fluctuación de costos y posibles cambios regulatorios.

El horizonte temporal de siete años para las proyecciones financieras, si bien es estándar para este tipo de proyectos, implica un grado de incertidumbre ante posibles cambios imprevistos en las condiciones macroeconómicas globales, las políticas comerciales entre Ecuador y Estados Unidos o las dinámicas de la demanda del banano.

Adicionalmente, y si bien ha sido una decisión estratégica inicial de Triximant S.A. concentrar sus esfuerzos en el mercado de Estados Unidos para consolidar su experiencia y asegurar una entrada controlada, el alcance de esta investigación se limitó al análisis de este único mercado. Esta concentración inicial puede generar una dependencia significativa de las condiciones de un solo destino de exportación, lo que implica un riesgo potencial que futuros estudios podrían abordar mediante la exploración de estrategias de diversificación hacia otros mercados clave a mediano y largo plazo.

Finalmente, la naturaleza dinámica del mercado del banano, sujeta a factores climáticos y geopolíticos, introduce un elemento de riesgo que, aunque se intentó mitigar con

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

análisis de sensibilidad, no puede eliminarse por completo. Estas limitaciones sugieren áreas para futuras investigaciones que podrían complementar y expandir los hallazgos presentados.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Bibliografía

Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos FDA.

<https://www.fda.gov/>

Almodóvar, P. (2014). *La internacionalización de la empresa: estrategia y gestión*. ESIC Editorial.

Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (marzo, 2025). *Reporte Estadístico*.
https://ugc.production.linktr.ee/1421f8e2-7c12-4729-bb4e-d8a923d8c56f_reporte-estadistico-Marzo-2025--1-.pdf

Banco Central del Ecuador. (2021). *Boletín 40 Acuerdo de Primera Fase con Estados Unidos*. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN402021.pdf>

Banco Guayaquil. (abril, 2023). *Determinación de cargos asociados y otros por tipo de crédito*.

https://assets.ctfassets.net/jhuukrkt1w7q/6ZE5gSTute00w7lxCP0ilb/551cc0e5ba4584172111b9d208569aa3/Tarifario_Abr_2023_2.pdf

Banco Interamericano de Desarrollo. (2021). *Financiamiento para exportaciones agrícolas en América Latina y el Caribe*. BID. <https://www.iadb.org/en>

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Banco Produbanco. (abril, 2024). *Costos Comercio Exterior.*

<https://www.produbanco.com.ec/media/ww1g04gl/tarifario-comercio-exterior-abril-2024.pdf>

Banco Produbanco. (febrero, 2025). *Tasas Vigentes.*

<https://www.produbanco.com.ec/media/hckiguqd/tasas-01feb-2025.pdf>

Banco Pichincha. (julio, 2024). *Tarifarios de servicios bancarios.*

https://www.pichincha.com/content/published/api/v1.1/assets/CONTF2C34B7512364D10A92A830D6C07A339/native?cb=_cache_5e3f&download=false&channelToken=712a6518832146c488cdf196228d8c00

BBC News Mundo. (2024). *Cómo afecta a América Latina la primera bajada de las tasas de interés en Estados Unidos en 4 años.*

<https://www.bbc.com/mundo/articles/ckg27g8pkd0o>

Chiquita Brands. (s.f.). *Nutritional Benefits of Bananas.*

https://www.reddit.com/r/Spanish/comments/a291ox/what_is_the_difference_between_chi_ca_chiquita_and/

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Dunning, J. H. (1980). Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. *Journal of International Business Studies*, 11(1), 9–31.

Federal Reserve Bank Of New York, 2025. *Secured Overnight Financing Rate Data*.
<https://www.newyorkfed.org/markets/reference-rates/sofr>

Federal Reserve Economic Data, FRED. 2025. *Precio promedio de los plátanos (costo por libra/453,6 gramos) en ciudades de EE. UU.*
<https://fred.stlouisfed.org/series/APU0000711211>

FreshFruitPortal. (2023). *Título del Artículo sobre preferencias de banano en EE.UU.*
<https://www.freshfruitportal.com/>

Fruitnet. (2022). *[Título del Artículo sobre preferencias de madurez o calidad en EE.UU.]*. <https://www.fruitnet.com/>.

Future Market Insights Inc. junio 2023. *Mercado de plátanos de Cavendish*.
<https://www.futuremarketinsights.com/reports/cavendish-banana-market>

Gayussgi, V. (2014). *Gestión de la internacionalización empresarial*. Editorial Académica Española.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Global Standards. (2016). *¿Qué es el FMSA?*. <https://www.globalstd.com/blog/que-es-el-fsma/>

Google. (2025). *Gemini* [Herramienta de inteligencia artificial]. <https://gemini.google.com/>

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2022). *Tendencias del consumo de productos orgánicos en mercados internacionales*. IICA. <https://iica.int/es/>

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2025). *Boletín Técnico No 01-2025-IPC*. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). *The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments*. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676>

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2009). *The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership*. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411-1431. <https://link.springer.com/article/10.1057/jibs.2009.24>

Ministerio de Agricultura. (25 de octubre del 2024). *Acuerdo Ministerial No. 062*. http://servicios.agricultura.gob.ec/secretaria/listado2024/listado2024_02.php

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Mordor Intelligence. (2024). *Análisis de participación y tamaño del mercado del plátano tendencias y pronósticos de crecimiento (2024-2029)*.
<https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/banana-market>

OpenAI. (2025). *ChatGPT* (modelo GPT-4) [Herramienta de inteligencia artificial].
<https://chat.openai.com/>

Porter, M. E. 1985. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.

Primicias. (2024). *Reserva Federal de Estados Unidos baja una vez más las tasas de interés*. <https://www.primicias.ec/economia/reserva-federal-estados-unidos-tasas-interes-donald-trump-82850/>

Primicias. (2025). *Así quedan los aranceles que pagarán los productos ecuatorianos frente a sus competidores en Estados Unidos*.
<https://www.primicias.ec/economia/aranceles-estados-unidos-donald-trump-productos-ecuatorianos-93205/>

Produce Marketing Association. *Banana*. https://fruitsandveggies.org/fruits-and-veggies-101/banana/?utm_source=top20&utm_medium=IfpaWebPage

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Programa de Preferencias arancelarias. (julio del 2013). *Guidebook U.S. Generalized System of Preferences*. http://www.sice.oas.org/tpd/gsp/gsp_schemes_s.asp

Pulso Bananero. (2024). *Exportación De Banano Acumulado A I Semestre 2024 En Cajas Y Porcentaje Acumulado De Variación Interanual*.

Registro Oficial No. 111. Ley de Simplificación y Progresividad Tributaria. Art. 14 de diciembre de 2019 (Ecuador)

Resolución No. 1260. Disposición Técnica para la Transmisión de Datos de Estadísticas de PYME de los Países Miembros de la Comunidad Andina. 21 de agosto de 2009.

Resolución No. NAC-DGERCGC20-00000082. Establecer el procedimiento de liquidación, declaración y pago del impuesto a la renta único para las actividades del sector bananero. 23 de diciembre de 2020.

Statista. (2024). *Banana market in the U.S. – Statistics & Facts*. <https://www.statista.com/topics/4110/bananas-in-north-america/>.

Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (1994). Toward a Theory of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, 25(1), 45-64.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

United States Census Bureau. U.S. *Census Bureau Releases 2018–2022 ACS 5-Year Estimates*. <https://www.census.gov/programs-surveys/acs/news/updates/2023.html>

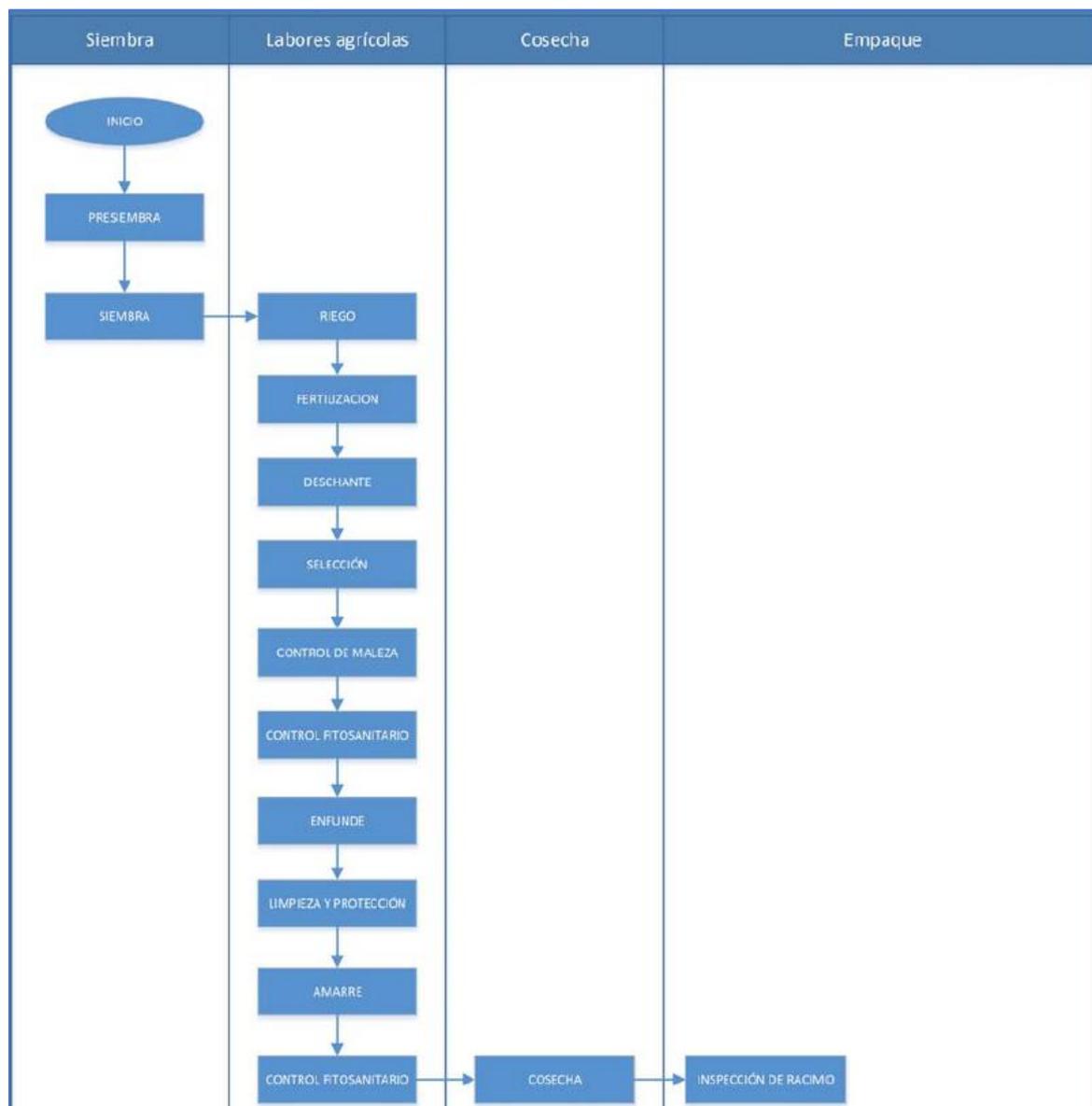
USDA Economic Research Service (ERS). (2024). *Fruit and Tree Nut Data*. <https://www.lanacion.com.ar/estados-unidos/es-saludable-la-usda-la-aprobo-la-innovadora-tecnica-que-hace-que-las-bananas-nunca-mas-se-pongan-nid14032025/>

Worlds Top Exports. (2024). *Exportaciones de banano por país*. <https://www.worldstopexports.com/bananas-exports-country/>

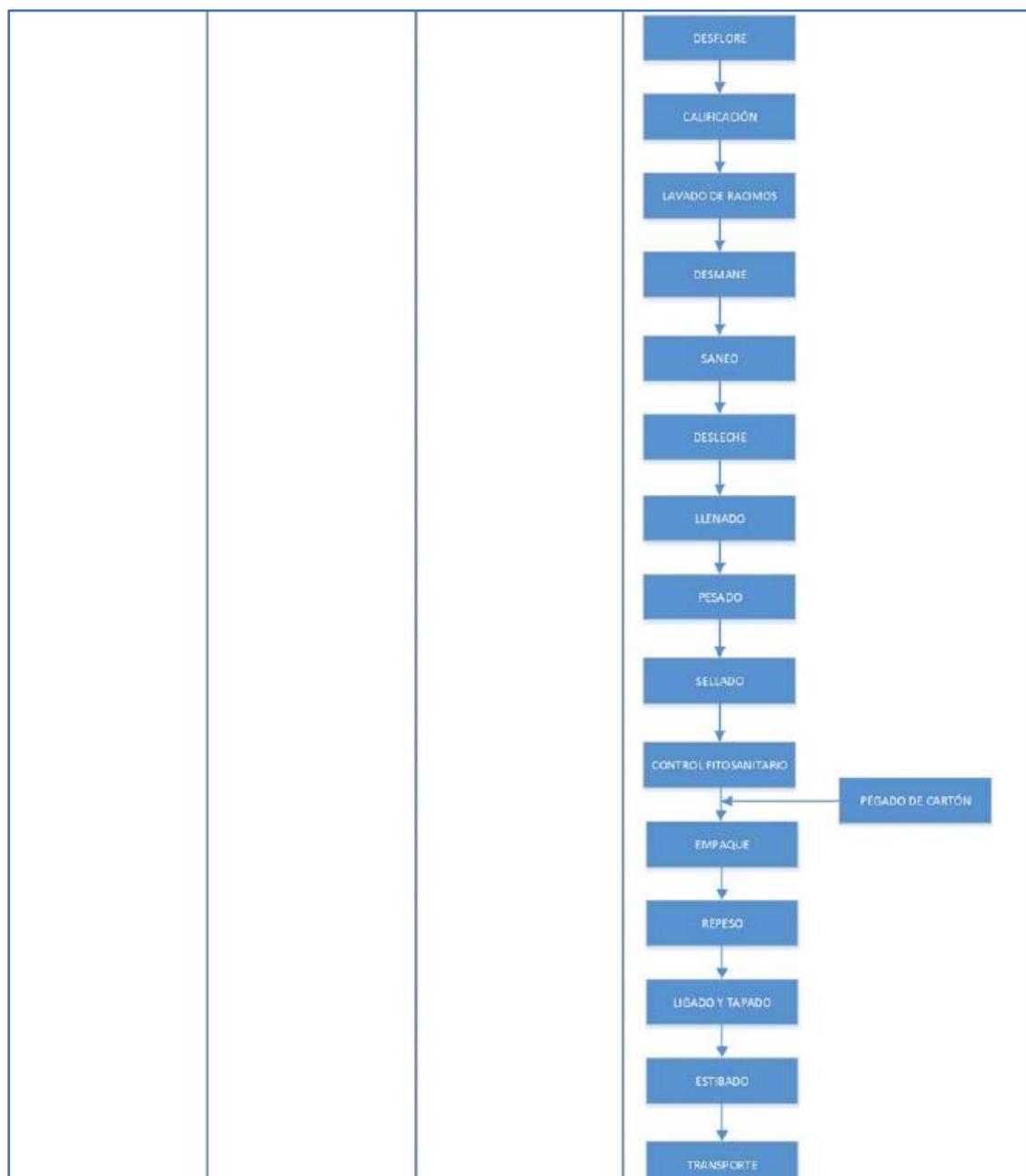
Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Anexos

Diagrama de Flujo de las Actividades de Producción

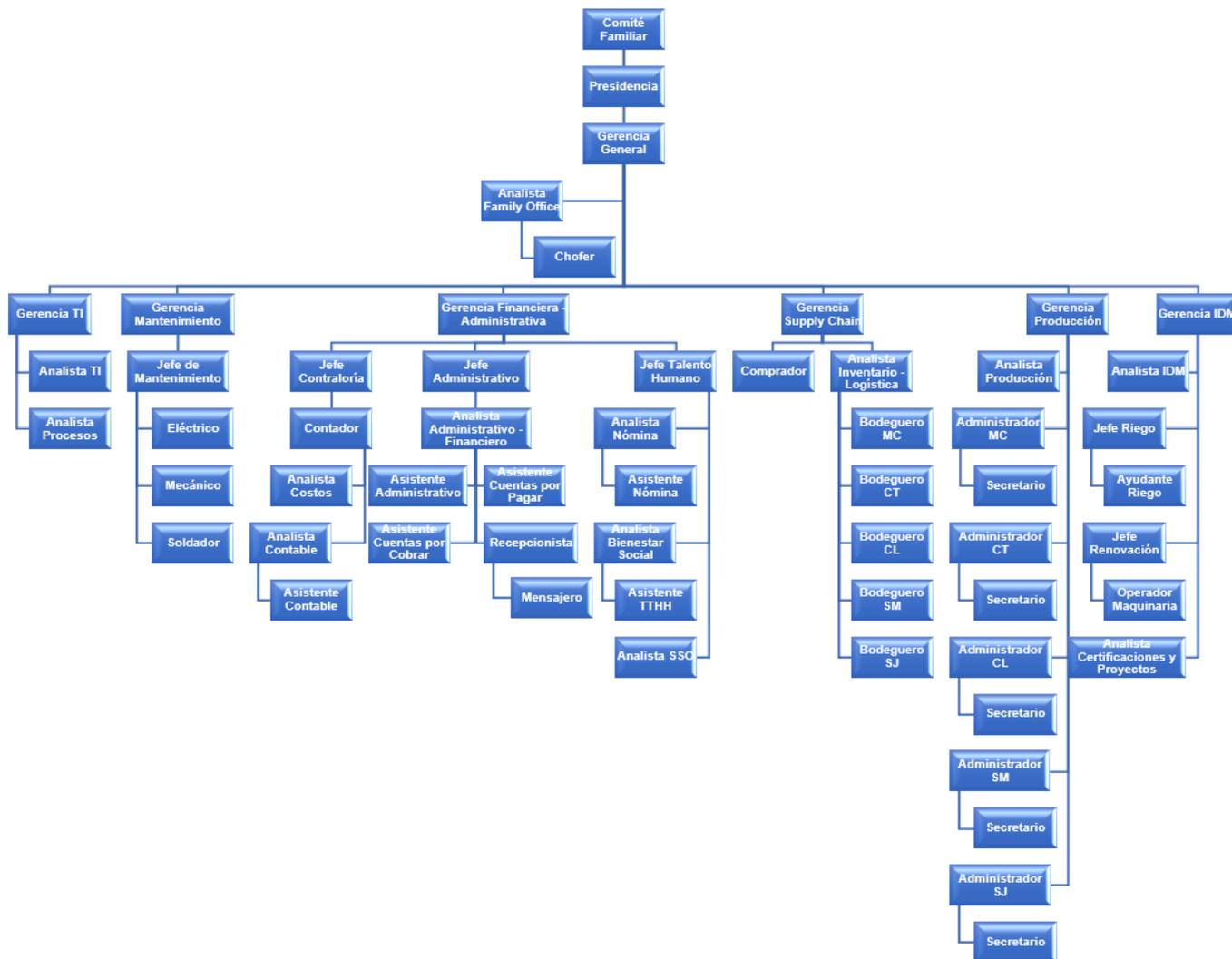


Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.



Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Organigrama



Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Estado de Resultado Integral Consolidado

| CUENTA | DESCRIPCION | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
|-------------|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 4 | INGRESOS | \$12.144.353,03 | \$16.790.408,84 | \$20.123.593,68 | \$20.533.460,75 | \$20.602.060,75 | \$20.686.060,75 | \$20.773.560,75 | \$20.801.910,75 |
| 41 | INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS | \$12.142.224,28 | \$16.781.893,84 | \$20.087.428,68 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 |
| 4101 | VENTA DE BIENES | \$12.142.224,28 | \$16.781.893,84 | \$20.087.428,68 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 |
| 410101 | VENTA BANANO | \$12.142.224,28 | \$16.781.893,84 | \$20.087.428,68 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 | \$20.469.645,75 |
| 41010101 | VENTA BANANO EXPORTADORES | \$12.142.224,28 | \$6.337.457,92 | \$57.805,55 | \$58.905,46 | \$58.905,46 | \$58.905,46 | \$58.905,46 | \$58.905,46 |
| 41010101001 | Banano Exportadores | \$12.142.224,28 | \$6.337.457,92 | \$57.805,55 | \$58.905,46 | \$58.905,46 | \$58.905,46 | \$58.905,46 | \$58.905,46 |
| 41010103 | VENTA BANANO EXPORTADOR DIRECTO | | \$10.444.435,92 | \$20.029.623,13 | \$20.410.740,30 | \$20.410.740,30 | \$20.410.740,30 | \$20.410.740,30 | \$20.410.740,30 |
| 41010101001 | Banano Exportado | | \$10.444.435,92 | \$20.029.623,13 | \$20.410.740,30 | \$20.410.740,30 | \$20.410.740,30 | \$20.410.740,30 | \$20.410.740,30 |
| 42 | OTROS INGRESOS | \$2.128,75 | \$8.515,00 | \$36.165,00 | \$63.815,00 | \$132.415,00 | \$216.415,00 | \$303.915,00 | \$332.265,00 |
| 4202 | INTERESES FINANCIEROS | \$2.128,75 | \$8.515,00 | \$36.165,00 | \$63.815,00 | \$132.415,00 | \$216.415,00 | \$303.915,00 | \$332.265,00 |
| 420201 | INTERESES FINANCIEROS LOCALES | \$2.128,75 | \$8.515,00 | \$36.165,00 | \$63.815,00 | \$132.415,00 | \$216.415,00 | \$303.915,00 | \$332.265,00 |
| 42020101 | INTERESES FINANCIEROS LOCALES | \$2.128,75 | \$8.515,00 | \$36.165,00 | \$63.815,00 | \$132.415,00 | \$216.415,00 | \$303.915,00 | \$332.265,00 |
| 42020101001 | Interés de Certificados Bancarios | \$2.128,75 | \$8.515,00 | \$36.165,00 | \$63.815,00 | \$132.415,00 | \$216.415,00 | \$303.915,00 | \$332.265,00 |
| 5 | COSTOS | \$7.635.477,79 | \$11.924.346,59 | \$14.541.797,26 | \$14.994.368,89 | \$15.105.469,33 | \$15.252.063,86 | \$15.318.157,70 | \$15.384.756,14 |
| 5101 | MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS | \$1.723.664,53 | \$2.158.036,17 | \$2.279.744,96 | \$2.380.347,14 | \$2.393.439,05 | \$2.406.602,97 | \$2.419.839,28 | \$2.433.148,40 |
| 510101 | MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS | \$1.723.664,53 | \$2.158.036,17 | \$2.279.744,96 | \$2.380.347,14 | \$2.393.439,05 | \$2.406.602,97 | \$2.419.839,28 | \$2.433.148,40 |
| 51010101 | SUMINISTROS Y MATERIALES | \$1.723.664,53 | \$2.158.036,17 | \$2.279.744,96 | \$2.380.347,14 | \$2.393.439,05 | \$2.406.602,97 | \$2.419.839,28 | \$2.433.148,40 |
| 51010101001 | Fertilizantes | \$535.506,96 | \$670.457,26 | \$708.269,66 | \$739.524,68 | \$743.592,07 | \$747.681,83 | \$751.794,08 | \$755.928,94 |
| 51010101002 | Foliars | \$107.290,13 | \$134.327,75 | \$141.903,56 | \$148.165,58 | \$148.980,49 | \$149.799,88 | \$150.623,78 | \$151.452,21 |
| 51010101003 | Herbicidas | \$90.711,91 | \$113.571,74 | \$119.976,95 | \$125.271,37 | \$125.960,37 | \$126.653,15 | \$127.349,74 | \$128.050,16 |
| 51010101004 | Nematicidas | \$82.963,23 | \$103.870,35 | \$109.728,43 | \$114.570,60 | \$115.200,74 | \$115.834,34 | \$116.471,43 | \$117.112,02 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|-------------|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 51010101005 | Insecticidas | \$14.920,17 | \$18.680,12 | \$19.733,64 | \$20.604,46 | \$20.717,79 | \$20.831,73 | \$20.946,31 | \$21.061,51 |
| 51010101006 | Fungicidas | \$302.317,12 | \$378.502,46 | \$399.849,22 | \$417.494,05 | \$419.790,26 | \$422.099,11 | \$424.420,66 | \$426.754,97 |
| 51010101007 | Material y Herramientas de Campo | \$40.552,92 | \$50.772,45 | \$53.635,92 | \$56.002,80 | \$56.310,81 | \$56.620,52 | \$56.931,94 | \$57.245,06 |
| 51010101010 | Material Plástico | \$236.670,37 | \$296.312,43 | \$313.023,84 | \$326.837,17 | \$328.634,78 | \$330.442,27 | \$332.259,70 | \$334.087,13 |
| 51010101011 | Material de Riego | \$95.963,55 | \$120.146,82 | \$126.922,85 | \$132.523,80 | \$133.252,68 | \$133.985,57 | \$134.722,49 | \$135.463,46 |
| 51010101012 | Aceites, Lubricantes y Filtros | \$11.052,39 | \$13.837,64 | \$14.618,05 | \$15.263,13 | \$15.347,08 | \$15.431,48 | \$15.516,36 | \$15.601,70 |
| 51010101014 | Diesel | \$85.143,16 | \$106.599,64 | \$112.611,64 | \$117.581,04 | \$118.227,74 | \$118.877,99 | \$119.531,82 | \$120.189,24 |
| 51010101015 | Otros Químicos | \$99.440,35 | \$124.499,80 | \$131.521,33 | \$137.325,19 | \$138.080,48 | \$138.839,92 | \$139.603,54 | \$140.371,36 |
| 51010101017 | Equipos de Protección | \$21.132,28 | \$26.457,71 | \$27.949,87 | \$29.183,27 | \$29.343,77 | \$29.505,16 | \$29.667,44 | \$29.830,61 |
| 5102 | MANO DE OBRA DIRECTA | \$1.282.157,89 | \$1.605.267,75 | \$1.695.801,55 | \$1.770.635,07 | \$1.780.373,56 | \$1.790.165,61 | \$1.800.011,52 | \$1.809.911,59 |
| 510201 | SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES | \$1.282.157,89 | \$1.605.267,75 | \$1.695.801,55 | \$1.770.635,07 | \$1.780.373,56 | \$1.790.165,61 | \$1.800.011,52 | \$1.809.911,59 |
| 51020101 | REMUNERACIONES | \$915.642,70 | \$1.146.389,00 | \$1.211.042,98 | \$1.264.484,73 | \$1.271.439,40 | \$1.278.432,31 | \$1.285.463,69 | \$1.292.533,74 |
| 51020101001 | Sueldos y Salarios | \$817.407,21 | \$1.023.397,70 | \$1.081.115,23 | \$1.128.823,43 | \$1.135.031,96 | \$1.141.274,64 | \$1.147.551,65 | \$1.153.863,18 |
| 51020101002 | Horas Extras y otros ingresos gravables | \$98.235,49 | \$122.991,30 | \$129.927,76 | \$135.661,30 | \$136.407,43 | \$137.157,68 | \$137.912,04 | \$138.670,56 |
| 51020102 | BENEFICIOS SOCIALES Y OTROS | \$366.515,19 | \$458.878,75 | \$484.758,57 | \$506.150,33 | \$508.934,16 | \$511.733,30 | \$514.547,83 | \$517.377,85 |
| 51020102001 | Beneficios Sociales | \$185.437,25 | \$232.168,31 | \$245.262,13 | \$256.085,23 | \$257.493,70 | \$258.909,91 | \$260.333,92 | \$261.765,75 |
| 51020102002 | Aportes a la Seguridad Social | \$171.143,10 | \$214.271,97 | \$226.356,47 | \$236.345,28 | \$237.645,18 | \$238.952,23 | \$240.266,47 | \$241.587,93 |
| 51020102099 | Otros Gastos de Personal | \$9.934,84 | \$12.438,47 | \$13.139,97 | \$13.719,82 | \$13.795,28 | \$13.871,16 | \$13.947,45 | \$14.024,16 |
| 5103 | MANO DE OBRA INDIRECTA | \$1.852.202,93 | \$2.318.966,85 | \$2.449.751,81 | \$2.557.856,17 | \$2.571.924,38 | \$2.586.069,96 | \$2.600.293,35 | \$2.614.594,96 |
| 510301 | SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES | \$1.852.202,93 | \$2.318.966,85 | \$2.449.751,81 | \$2.557.856,17 | \$2.571.924,38 | \$2.586.069,96 | \$2.600.293,35 | \$2.614.594,96 |
| 51030101 | REMUNERACIONES | \$1.124.917,15 | \$1.408.401,60 | \$1.487.832,55 | \$1.553.488,67 | \$1.562.032,85 | \$1.570.624,03 | \$1.579.262,47 | \$1.587.948,41 |
| 51030101001 | Sueldos y Salarios | \$1.022.203,97 | \$1.279.804,21 | \$1.351.982,53 | \$1.411.643,76 | \$1.419.407,80 | \$1.427.214,55 | \$1.435.064,23 | \$1.442.957,08 |
| 51030101002 | Horas Extras y otros ingresos gravables | \$102.713,18 | \$128.597,39 | \$135.850,02 | \$141.844,90 | \$142.625,05 | \$143.409,49 | \$144.198,24 | \$144.991,33 |
| 51030102 | BENEFICIOS SOCIALES Y OTROS | \$727.285,79 | \$910.565,25 | \$961.919,26 | \$1.004.367,50 | \$1.009.891,52 | \$1.015.445,93 | \$1.021.030,88 | \$1.026.646,55 |
| 51030102001 | Beneficios Sociales | \$220.874,68 | \$276.536,14 | \$292.132,21 | \$305.023,63 | \$306.701,26 | \$308.388,11 | \$310.084,25 | \$311.789,71 |
| 51030102002 | Aportes a la Seguridad Social | \$208.252,98 | \$260.733,72 | \$275.438,57 | \$287.593,32 | \$289.175,08 | \$290.765,54 | \$292.364,75 | \$293.972,76 |
| 51030102003 | Desahucio | \$22.877,34 | \$28.642,53 | \$30.257,91 | \$31.593,16 | \$31.766,92 | \$31.941,64 | \$32.117,32 | \$32.293,96 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|-------------|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 51030102009 | Uniformes | \$8.431,35 | \$10.556,09 | \$11.151,43 | \$11.643,53 | \$11.707,57 | \$11.771,96 | \$11.836,70 | \$11.901,81 |
| 51030102010 | Alimentación | \$252.655,26 | \$316.325,58 | \$334.165,69 | \$348.911,99 | \$350.831,01 | \$352.760,58 | \$354.700,76 | \$356.651,62 |
| 51030102099 | Otros Gastos de Personal | \$14.194,18 | \$17.771,18 | \$18.773,44 | \$19.601,88 | \$19.709,69 | \$19.818,10 | \$19.927,10 | \$20.036,70 |
| 5104 | OTROS COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION | \$2.324.611,27 | \$2.910.424,32 | \$3.074.566,26 | \$3.210.242,87 | \$3.227.899,21 | \$3.245.652,65 | \$3.263.503,74 | \$3.281.453,02 |
| 510401 | DEPRECIACIONES | \$452.841,16 | \$511.858,80 | \$595.228,81 | \$618.228,81 | \$664.228,81 | \$745.228,81 | \$745.228,81 | \$745.228,81 |
| 51040101 | DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO | \$301.587,65 | \$360.605,29 | \$393.605,29 | \$416.605,29 | \$462.605,29 | \$543.605,29 | \$543.605,29 | \$543.605,29 |
| 51040101001 | Depreciación Edificios | \$58.742,16 | \$97.791,30 | \$97.791,30 | \$97.791,30 | \$97.791,30 | \$97.791,30 | \$97.791,30 | \$97.791,30 |
| 51040101002 | Depreciación Inst. y Adecuaciones | \$101.799,21 | \$101.799,21 | \$101.799,21 | \$101.799,21 | \$101.799,21 | \$101.799,21 | \$101.799,21 | \$101.799,21 |
| 51040101003 | Depreciación Maq. y Equipo Agrícola | \$82.335,32 | \$98.835,32 | \$131.835,32 | \$131.835,32 | \$131.835,32 | \$212.835,32 | \$212.835,32 | \$212.835,32 |
| 51040101004 | Depreciación Muebles y Eq. de Oficina | \$2.045,76 | \$5.514,26 | \$5.514,26 | \$5.514,26 | \$5.514,26 | \$5.514,26 | \$5.514,26 | \$5.514,26 |
| 51040101005 | Depreciación Vehículos | \$53.898,56 | \$53.898,56 | \$53.898,56 | \$76.898,56 | \$122.898,56 | \$122.898,56 | \$122.898,56 | \$122.898,56 |
| 51040101006 | Depreciación Equipos de Computación | \$2.304,90 | \$2.304,90 | \$2.304,90 | \$2.304,90 | \$2.304,90 | \$2.304,90 | \$2.304,90 | \$2.304,90 |
| 51040101007 | Depreciación Equipos de Comunicación | \$461,74 | \$461,74 | \$461,74 | \$461,74 | \$461,74 | \$461,74 | \$461,74 | \$461,74 |
| 51040102 | DEPRECIACION ACTIVOS BIOLOGICOS | \$151.253,51 | \$151.253,51 | \$201.623,52 | \$201.623,52 | \$201.623,52 | \$201.623,52 | \$201.623,52 | \$201.623,52 |
| 51040102001 | Depreciación Plantas Productoras | \$151.253,51 | \$151.253,51 | \$201.623,52 | \$201.623,52 | \$201.623,52 | \$201.623,52 | \$201.623,52 | \$201.623,52 |
| 510405 | MANTENIMIENTO Y REPARACIONES | \$303.417,06 | \$379.879,60 | \$401.304,03 | \$419.013,05 | \$421.317,62 | \$423.634,87 | \$425.964,86 | \$428.307,67 |
| 51040501 | MANT. Y REP. DE EQUIPOS Y MAQUINARIA | \$122.369,33 | \$153.206,98 | \$161.847,54 | \$168.989,66 | \$169.919,10 | \$170.853,66 | \$171.793,35 | \$172.738,21 |
| 51040501001 | Mantenimiento Equipo de Oficina | \$4.255,00 | \$5.327,28 | \$5.627,73 | \$5.876,07 | \$5.908,39 | \$5.940,89 | \$5.973,56 | \$6.006,42 |
| 51040501002 | Mantenimiento Equipo de Computación | \$1.518,39 | \$1.901,03 | \$2.008,24 | \$2.096,86 | \$2.108,39 | \$2.119,99 | \$2.131,65 | \$2.143,38 |
| 51040501003 | Mantenimiento Equipo de Comunicac. | \$6.131,94 | \$7.677,22 | \$8.110,19 | \$8.468,09 | \$8.514,66 | \$8.561,49 | \$8.608,58 | \$8.655,93 |
| 51040501004 | Mantenimiento Automotriz | \$17.810,54 | \$22.298,88 | \$23.556,49 | \$24.596,01 | \$24.731,29 | \$24.867,31 | \$25.004,08 | \$25.141,60 |
| 51040501005 | Mantenimiento Eq. y Maq. Agrícola | \$92.653,46 | \$116.002,57 | \$122.544,88 | \$127.952,62 | \$128.656,36 | \$129.363,97 | \$130.075,47 | \$130.790,89 |
| 51040502 | MANTENIMIENTO Y REPARACIONES VARIOS | \$181.047,73 | \$226.672,62 | \$239.456,49 | \$250.023,39 | \$251.398,52 | \$252.781,21 | \$254.171,51 | \$255.569,45 |
| 51040502001 | Mantenimiento Finca | \$29.050,45 | \$36.371,31 | \$38.422,57 | \$40.118,11 | \$40.338,76 | \$40.560,62 | \$40.783,71 | \$41.008,02 |
| 51040502002 | Mantenimiento Eléctrico | \$4.434,68 | \$5.552,25 | \$5.865,38 | \$6.124,21 | \$6.157,90 | \$6.191,76 | \$6.225,82 | \$6.260,06 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 51040502003 | Mantenimiento en Infraestructuras | \$17.670,84 | \$22.123,98 | \$23.371,72 | \$24.403,09 | \$24.537,30 | \$24.672,26 | \$24.807,96 | \$24.944,40 |
| 51040502004 | Mantenimiento Herramientas de Campo | \$130,72 | \$163,66 | \$172,89 | \$180,52 | \$181,52 | \$182,52 | \$183,52 | \$184,53 |
| 51040502005 | Mantenimiento Eq. y Herr. Empaque | \$16.049,09 | \$20.093,54 | \$21.226,78 | \$22.163,49 | \$22.285,38 | \$22.407,95 | \$22.531,20 | \$22.655,12 |
| 51040502006 | Mantenimiento Sistema y Herr. de Riego | \$4.514,94 | \$5.652,72 | \$5.971,52 | \$6.235,04 | \$6.269,33 | \$6.303,81 | \$6.338,49 | \$6.373,35 |
| 51040502007 | Mantenimiento de Haciendas Varios | \$12.638,77 | \$15.823,80 | \$16.716,23 | \$17.453,89 | \$17.549,89 | \$17.646,41 | \$17.743,47 | \$17.841,06 |
| 51040502099 | Mantenimiento Otros | \$96.558,24 | \$120.891,37 | \$127.709,39 | \$133.345,04 | \$134.078,44 | \$134.815,87 | \$135.557,36 | \$136.302,92 |
| 510407 | SUMINISTROS Y MATERIALES | \$155.327,36 | \$194.470,59 | \$205.438,34 | \$214.504,06 | \$215.683,83 | \$216.870,10 | \$218.062,88 | \$219.262,23 |
| 51040701 | SUMINISTROS Y MATERIALES | \$155.327,36 | \$194.470,59 | \$205.438,34 | \$214.504,06 | \$215.683,83 | \$216.870,10 | \$218.062,88 | \$219.262,23 |
| 51040701001 | Material Equipo de Oficina | \$1.123,20 | \$1.406,26 | \$1.485,57 | \$1.551,12 | \$1.559,65 | \$1.568,23 | \$1.576,86 | \$1.585,53 |
| 51040701002 | Material Equipo de Computación | \$2.437,58 | \$3.051,87 | \$3.223,98 | \$3.366,26 | \$3.384,77 | \$3.403,39 | \$3.422,10 | \$3.440,93 |
| 51040701003 | Material Equipo de Comunicación | \$9.201,65 | \$11.520,51 | \$12.170,25 | \$12.707,30 | \$12.777,19 | \$12.847,47 | \$12.918,13 | \$12.989,18 |
| 51040701004 | Material Automotriz | \$12.989,23 | \$16.262,58 | \$17.179,76 | \$17.937,88 | \$18.036,54 | \$18.135,74 | \$18.235,48 | \$18.335,78 |
| 51040701005 | Material Eléctrico | \$4.212,44 | \$5.273,99 | \$5.571,43 | \$5.817,29 | \$5.849,29 | \$5.881,46 | \$5.913,81 | \$5.946,33 |
| 51040701006 | Material Equipo Agrícola | \$27.209,71 | \$34.066,68 | \$35.987,97 | \$37.576,07 | \$37.782,74 | \$37.990,55 | \$38.199,50 | \$38.409,59 |
| 51040701007 | Material y Herramientas de Campo | \$3.570,59 | \$4.470,40 | \$4.722,52 | \$4.930,92 | \$4.958,04 | \$4.985,31 | \$5.012,73 | \$5.040,30 |
| 51040701008 | Material Finca | \$11.345,37 | \$14.204,46 | \$15.005,56 | \$15.667,74 | \$15.753,91 | \$15.840,56 | \$15.927,68 | \$16.015,28 |
| 51040701009 | Material de Limpieza | \$17.416,37 | \$21.805,37 | \$23.035,15 | \$24.051,66 | \$24.183,95 | \$24.316,96 | \$24.450,70 | \$24.585,18 |
| 51040701010 | Material y Herramienta de Empaque | \$2.030,73 | \$2.542,48 | \$2.685,87 | \$2.804,39 | \$2.819,82 | \$2.835,33 | \$2.850,92 | \$2.866,60 |
| 51040701011 | Útiles y Accesorios de Oficina | \$451,49 | \$565,27 | \$597,15 | \$623,50 | \$626,93 | \$630,38 | \$633,85 | \$637,33 |
| 51040701012 | Material de Renovación | \$160,39 | \$200,80 | \$212,13 | \$221,49 | \$222,71 | \$223,93 | \$225,16 | \$226,40 |
| 51040701013 | Formularios Impresos | \$58,89 | \$73,72 | \$77,88 | \$81,32 | \$81,77 | \$82,22 | \$82,67 | \$83,12 |
| 51040701014 | Cartón Cajas Rechazadas | \$63,95 | \$80,07 | \$84,59 | \$88,32 | \$88,80 | \$89,29 | \$89,78 | \$90,28 |
| 51040701016 | Otros Químicos | \$8.468,62 | \$10.602,76 | \$11.200,73 | \$11.695,01 | \$11.759,33 | \$11.824,00 | \$11.889,04 | \$11.954,43 |
| 51040701017 | Aceites, Lubricantes y Filtros | \$3.637,60 | \$4.554,29 | \$4.811,15 | \$5.023,46 | \$5.051,09 | \$5.078,87 | \$5.106,80 | \$5.134,89 |
| 51040701018 | Gasolina | \$17.696,44 | \$22.156,03 | \$23.405,58 | \$24.438,44 | \$24.572,85 | \$24.708,00 | \$24.843,90 | \$24.980,54 |
| 51040701019 | Diesel | \$769,07 | \$962,88 | \$1.017,18 | \$1.062,07 | \$1.067,91 | \$1.073,78 | \$1.079,69 | \$1.085,63 |
| 51040701022 | Material de Riego | \$2.460,87 | \$3.081,02 | \$3.254,79 | \$3.398,42 | \$3.417,11 | \$3.435,90 | \$3.454,80 | \$3.473,80 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|-------------|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 51040701024 | Material y Eq. SSO | \$16.884,03 | \$21.138,89 | \$22.331,08 | \$23.316,52 | \$23.444,76 | \$23.573,71 | \$23.703,37 | \$23.833,73 |
| 51040701025 | Material para Infraestructura | \$76,42 | \$95,68 | \$101,08 | \$105,54 | \$106,12 | \$106,70 | \$107,29 | \$107,88 |
| 51040701026 | Material para Certificaciones en Fincas | \$1.229,79 | \$1.539,71 | \$1.626,54 | \$1.698,32 | \$1.707,66 | \$1.717,05 | \$1.726,50 | \$1.735,99 |
| 51040701099 | Otros Costos Indirectos – Bienes | \$11.832,92 | \$14.814,87 | \$15.650,40 | \$16.341,03 | \$16.430,90 | \$16.521,27 | \$16.612,14 | \$16.703,51 |
| 510408 | OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN | \$4.358.227,75 | \$5.456.521,80 | \$5.764.258,40 | \$6.018.627,62 | \$6.051.730,07 | \$6.085.014,59 | \$6.118.482,17 | \$6.152.133,82 |
| 51040801 | OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN | \$4.358.227,75 | \$5.456.521,80 | \$5.764.258,40 | \$6.018.627,62 | \$6.051.730,07 | \$6.085.014,59 | \$6.118.482,17 | \$6.152.133,82 |
| 51040801001 | Fumigación | \$669.955,40 | \$838.787,34 | \$886.093,22 | \$925.195,36 | \$930.283,93 | \$935.400,50 | \$940.545,20 | \$945.718,20 |
| 51040801002 | Control Fitosanitario | \$40.970,27 | \$51.294,97 | \$54.187,90 | \$56.579,14 | \$56.890,33 | \$57.203,22 | \$57.517,84 | \$57.834,19 |
| 51040801003 | Transporte de Fruta | \$1.263.596,27 | \$1.582.028,52 | \$1.671.251,67 | \$1.745.001,84 | \$1.754.599,35 | \$1.764.249,64 | \$1.773.953,02 | \$1.783.709,76 |
| 51040801004 | Transporte de Cartón | \$44.103,63 | \$55.217,95 | \$58.332,13 | \$60.906,25 | \$61.241,24 | \$61.578,06 | \$61.916,74 | \$62.257,28 |
| 51040801005 | Transporte de Personal | \$306.892,28 | \$384.230,59 | \$405.900,40 | \$423.812,26 | \$426.143,23 | \$428.487,02 | \$430.843,69 | \$433.213,34 |
| 51040801006 | Transportes Otros | \$16.198,32 | \$20.280,37 | \$21.424,14 | \$22.369,56 | \$22.492,60 | \$22.616,31 | \$22.740,70 | \$22.865,77 |
| 51040801007 | Análisis Particulares | \$63.376,25 | \$79.347,36 | \$83.822,39 | \$87.521,36 | \$88.002,73 | \$88.486,74 | \$88.973,42 | \$89.462,78 |
| 51040801009 | Servicio de Comedor | \$107.649,89 | \$134.778,17 | \$142.379,38 | \$148.662,40 | \$149.480,04 | \$150.302,18 | \$151.128,85 | \$151.960,05 |
| 51040801010 | Recepción y Paletizado | \$23.994,58 | \$30.041,33 | \$31.735,60 | \$33.136,05 | \$33.318,30 | \$33.501,55 | \$33.685,80 | \$33.871,08 |
| 51040801011 | Control de Calidad | \$98.319,18 | \$123.096,08 | \$130.038,45 | \$135.776,88 | \$136.523,65 | \$137.274,53 | \$138.029,54 | \$138.788,70 |
| 51040801012 | Alquiler Maquinaria | \$17.088,41 | \$21.394,77 | \$22.601,39 | \$23.598,76 | \$23.728,55 | \$23.859,06 | \$23.990,28 | \$24.122,23 |
| 51040801013 | Seguros Vehículos y Maquinaria | \$19.404,26 | \$24.294,23 | \$25.664,37 | \$26.796,91 | \$26.944,29 | \$27.092,48 | \$27.241,49 | \$27.391,32 |
| 51040801014 | Seguros Incendios | \$23.065,90 | \$28.878,62 | \$30.507,31 | \$31.853,56 | \$32.028,76 | \$32.204,91 | \$32.382,04 | \$32.560,14 |
| 51040801015 | Peaje | \$15.157,42 | \$18.977,16 | \$20.047,43 | \$20.932,10 | \$21.047,23 | \$21.162,99 | \$21.279,38 | \$21.396,42 |
| 51040801016 | Agua Potable | \$15.240,81 | \$19.081,57 | \$20.157,73 | \$21.047,26 | \$21.163,02 | \$21.279,42 | \$21.396,45 | \$21.514,14 |
| 51040801017 | Energía Eléctrica | \$51.503,34 | \$64.482,43 | \$68.119,11 | \$71.125,12 | \$71.516,30 | \$71.909,64 | \$72.305,15 | \$72.702,82 |
| 51040801018 | Servicio Internet | \$14.540,68 | \$18.205,00 | \$19.231,73 | \$20.080,40 | \$20.190,84 | \$20.301,89 | \$20.413,55 | \$20.525,83 |
| 51040801019 | Agasajos Empleados Finca | \$15.671,41 | \$19.620,68 | \$20.727,24 | \$21.641,91 | \$21.760,94 | \$21.880,62 | \$22.000,97 | \$22.121,97 |
| 51040801021 | Servicios Médicos Empleados | \$25.046,54 | \$31.358,39 | \$33.126,94 | \$34.588,79 | \$34.779,03 | \$34.970,31 | \$35.162,65 | \$35.356,04 |
| 51040801022 | Honorarios Profesionales | \$108.320,35 | \$135.617,59 | \$143.266,14 | \$149.588,29 | \$150.411,02 | \$151.238,28 | \$152.070,09 | \$152.906,48 |
| 51040801023 | Servicios en Certificaciones en Finca | \$12.218,21 | \$15.297,26 | \$16.159,99 | \$16.873,11 | \$16.965,91 | \$17.059,23 | \$17.153,05 | \$17.247,39 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|-------------|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 51040801024 | Iva que se carga al Costo | \$40.425,52 | \$50.612,94 | \$53.467,41 | \$55.826,86 | \$56.133,90 | \$56.442,64 | \$56.753,07 | \$57.065,22 |
| 51040801025 | Servicio de Frecuencia | \$7.462,73 | \$9.343,37 | \$9.870,31 | \$10.305,88 | \$10.362,56 | \$10.419,55 | \$10.476,86 | \$10.534,49 |
| 51040801026 | Servicios Para vehículos | \$8.180,87 | \$10.242,49 | \$10.820,15 | \$11.297,63 | \$11.359,76 | \$11.422,24 | \$11.485,07 | \$11.548,23 |
| 51040801027 | Servicios Agrícolas | \$940.058,08 | \$1.176.957,17 | \$1.243.335,13 | \$1.298.201,89 | \$1.305.342,01 | \$1.312.521,39 | \$1.319.740,25 | \$1.326.998,83 |
| 51040801028 | Servicios Traslados Maq. y Motores | \$14.882,45 | \$18.632,90 | \$19.683,76 | \$20.552,37 | \$20.665,41 | \$20.779,07 | \$20.893,36 | \$21.008,27 |
| 51040801029 | Servicios varios en Renovación | \$932,10 | \$1.166,99 | \$1.232,80 | \$1.287,21 | \$1.294,28 | \$1.301,40 | \$1.308,56 | \$1.315,76 |
| 51040801030 | Análisis Varios por Certificaciones | \$30.774,83 | \$38.530,23 | \$40.703,25 | \$42.499,43 | \$42.733,18 | \$42.968,21 | \$43.204,54 | \$43.442,16 |
| 51040801031 | Auditorias en Certificación de Fincas Insumos y Refrigerios Capacitación Personal Campo | \$18.979,54 | \$23.762,47 | \$25.102,62 | \$26.210,37 | \$26.354,53 | \$26.499,48 | \$26.645,22 | \$26.791,77 |
| 51040801032 | Personal Campo | \$296,72 | \$371,49 | \$392,44 | \$409,76 | \$412,01 | \$414,28 | \$416,56 | \$418,85 |
| 51040801033 | Insumos Médicos Personal Campo | \$11.582,93 | \$14.501,88 | \$15.319,76 | \$15.995,80 | \$16.083,77 | \$16.172,23 | \$16.261,18 | \$16.350,62 |
| 51040801034 | Servicios Varios TI | \$14.309,21 | \$17.915,20 | \$18.925,58 | \$19.760,74 | \$19.869,43 | \$19.978,71 | \$20.088,59 | \$20.199,08 |
| 51040801099 | Otros Gastos Indirectos – Servicios | \$318.029,39 | \$398.174,30 | \$420.630,51 | \$439.192,39 | \$441.607,95 | \$444.036,79 | \$446.478,99 | \$448.934,63 |
| 5105 | COSTOS DE EXPORTACIÓN | \$0,00 | \$2.419.792,69 | \$4.446.703,87 | \$4.457.058,83 | \$4.467.604,32 | \$4.478.343,85 | \$4.489.280,99 | \$4.500.419,37 |
| 51050901001 | Costos Logísticos Locales | | \$503.962,22 | \$925.418,37 | \$927.592,94 | \$929.807,52 | \$932.062,84 | \$934.359,67 | \$936.698,75 |
| 51050901002 | Suministros y Materiales Exportación | | \$1.873.919,08 | \$3.441.049,92 | \$3.449.135,77 | \$3.457.370,39 | \$3.465.756,54 | \$3.474.296,99 | \$3.482.994,58 |
| 51050901003 | Mano de Obra de Exportación | | \$41.911,40 | \$80.235,58 | \$80.330,13 | \$80.426,41 | \$80.524,47 | \$80.624,33 | \$80.726,03 |
| 6 | GASTOS GENERALES | \$3.252.515,89 | \$3.118.558,73 | \$2.918.728,27 | \$2.751.223,06 | \$2.618.180,16 | \$2.523.429,67 | \$2.444.005,66 | \$2.414.496,58 |
| 61 | GASTOS GENERALES | \$3.252.515,89 | \$3.118.558,73 | \$2.918.728,27 | \$2.751.223,06 | \$2.618.180,16 | \$2.523.429,67 | \$2.444.005,66 | \$2.414.496,58 |
| 6102 | GASTOS ADMINISTRATIVOS | \$2.258.120,28 | \$2.269.662,91 | \$2.281.269,02 | \$2.292.938,97 | \$2.304.673,10 | \$2.316.471,76 | \$2.328.335,32 | \$2.340.264,13 |
| 610201 | SUELDOS, BENF. SOC. Y DEMÁS REM. | \$1.333.561,86 | \$1.340.896,45 | \$1.348.271,38 | \$1.355.686,87 | \$1.363.143,15 | \$1.370.640,44 | \$1.378.178,96 | \$1.385.758,95 |
| 61020101 | REMUNERACIONES | \$919.164,43 | \$924.219,84 | \$929.303,05 | \$934.414,21 | \$939.553,49 | \$944.721,03 | \$949.917,00 | \$955.141,54 |
| 61020101001 | Sueldos y Salarios | \$910.646,63 | \$915.655,19 | \$920.691,29 | \$925.755,09 | \$930.846,75 | \$935.966,40 | \$941.114,22 | \$946.290,35 |
| 61020101002 | Horas Extras y otros ingresos gravables | \$5.096,25 | \$5.124,28 | \$5.152,46 | \$5.180,80 | \$5.209,29 | \$5.237,94 | \$5.266,75 | \$5.295,72 |
| 61020101003 | Bonificación voluntaria empleador | \$3.421,56 | \$3.440,37 | \$3.459,30 | \$3.478,32 | \$3.497,45 | \$3.516,69 | \$3.536,03 | \$3.555,48 |
| 61020102 | BENEFICIOS SOCIALES Y OTROS | \$414.397,43 | \$416.676,61 | \$418.968,34 | \$421.272,66 | \$423.589,66 | \$425.919,40 | \$428.261,96 | \$430.617,40 |
| 61020102001 | Beneficios Sociales | \$110.374,22 | \$110.981,28 | \$111.591,67 | \$112.205,43 | \$112.822,56 | \$113.443,08 | \$114.067,02 | \$114.694,39 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 61020102002 | Aportes a la Seguridad Social | \$172.877,58 | \$173.828,40 | \$174.784,46 | \$175.745,77 | \$176.712,37 | \$177.684,29 | \$178.661,56 | \$179.644,20 |
| 61020102003 | Aporte Individual IESS Asumido | \$13.355,03 | \$13.428,48 | \$13.502,34 | \$13.576,60 | \$13.651,27 | \$13.726,36 | \$13.801,85 | \$13.877,76 |
| 61020102004 | Capacitación y Entrenamiento | \$1.659,08 | \$1.668,20 | \$1.677,38 | \$1.686,60 | \$1.695,88 | \$1.705,20 | \$1.714,58 | \$1.724,01 |
| 61020102005 | Uniformes al Personal | \$430,35 | \$432,72 | \$435,10 | \$437,49 | \$439,90 | \$442,32 | \$444,75 | \$447,20 |
| 61020102006 | Movilización | \$171,69 | \$172,63 | \$173,58 | \$174,54 | \$175,50 | \$176,46 | \$177,43 | \$178,41 |
| 61020102007 | Indemnización por despido Int. | \$2.587,43 | \$2.601,66 | \$2.615,97 | \$2.630,36 | \$2.644,83 | \$2.659,37 | \$2.674,00 | \$2.688,71 |
| 61020102009 | Agasajos funcionarios | \$975,05 | \$980,42 | \$985,81 | \$991,23 | \$996,68 | \$1.002,16 | \$1.007,68 | \$1.013,22 |
| 61020102011 | Servicios Médicos y Medicina Prepagada | \$14.804,27 | \$14.885,69 | \$14.967,56 | \$15.049,88 | \$15.132,66 | \$15.215,89 | \$15.299,58 | \$15.383,72 |
| 61020102011 | Alimentación | \$95.407,70 | \$95.932,44 | \$96.460,07 | \$96.990,60 | \$97.524,05 | \$98.060,43 | \$98.599,77 | \$99.142,06 |
| 61020102099 | Otros Gastos del Personal | \$1.755,03 | \$1.764,68 | \$1.774,39 | \$1.784,15 | \$1.793,96 | \$1.803,83 | \$1.813,75 | \$1.823,72 |
| 610202 | GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS | \$133.362,88 | \$134.096,38 | \$134.833,91 | \$135.575,50 | \$136.321,16 | \$137.070,93 | \$137.824,82 | \$138.582,85 |
| 61020201 | GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS | \$133.362,88 | \$134.096,38 | \$134.833,91 | \$135.575,50 | \$136.321,16 | \$137.070,93 | \$137.824,82 | \$138.582,85 |
| 61020201001 | Jubilación Patronal | \$93.930,16 | \$94.446,78 | \$94.966,23 | \$95.488,55 | \$96.013,73 | \$96.541,81 | \$97.072,79 | \$97.606,69 |
| 61020201002 | Desahucio | \$39.432,72 | \$39.649,60 | \$39.867,68 | \$40.086,95 | \$40.307,43 | \$40.529,12 | \$40.752,03 | \$40.976,16 |
| 610203 | HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS | \$157.236,82 | \$158.101,62 | \$158.971,18 | \$159.845,53 | \$160.724,68 | \$161.608,66 | \$162.497,51 | \$163.391,25 |
| 61020301 | HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS | \$157.236,82 | \$158.101,62 | \$158.971,18 | \$159.845,53 | \$160.724,68 | \$161.608,66 | \$162.497,51 | \$163.391,25 |
| 61020301001 | Honorarios Profesionales | \$36.005,25 | \$36.203,27 | \$36.402,39 | \$36.602,61 | \$36.803,92 | \$37.006,34 | \$37.209,88 | \$37.414,53 |
| 61020301002 | Asesorías Externas | \$109.252,55 | \$109.853,44 | \$110.457,64 | \$111.065,15 | \$111.676,01 | \$112.290,23 | \$112.907,82 | \$113.528,82 |
| 61020301003 | Auditorías Externas | \$3.774,14 | \$3.794,90 | \$3.815,77 | \$3.836,76 | \$3.857,86 | \$3.879,08 | \$3.900,42 | \$3.921,87 |
| 61020301004 | Asesoría TI | \$8.204,88 | \$8.250,01 | \$8.295,38 | \$8.341,01 | \$8.386,88 | \$8.433,01 | \$8.479,39 | \$8.526,03 |
| 610206 | MANTENIMIENTO Y REPARACIONES | \$75.985,16 | \$76.403,08 | \$76.823,30 | \$77.245,83 | \$77.670,68 | \$78.097,87 | \$78.527,40 | \$78.959,31 |
| 61020601 | MANT. Y REPARACIONES DE EQUIPOS | \$11.149,04 | \$11.210,36 | \$11.272,02 | \$11.334,02 | \$11.396,35 | \$11.459,03 | \$11.522,06 | \$11.585,43 |
| 61020601001 | Mantenimiento Equipo de Oficina | \$2.988,15 | \$3.004,59 | \$3.021,12 | \$3.037,73 | \$3.054,44 | \$3.071,24 | \$3.088,13 | \$3.105,11 |
| 61020601003 | Mantenimiento Automotriz | \$8.160,89 | \$8.205,77 | \$8.250,91 | \$8.296,29 | \$8.341,92 | \$8.387,80 | \$8.433,93 | \$8.480,32 |
| 61020602 | MANTENIMIENTO Y REPARACIONES VARIOS | \$64.836,12 | \$65.192,72 | \$65.551,28 | \$65.911,81 | \$66.274,32 | \$66.638,83 | \$67.005,35 | \$67.373,88 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|-------------|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 61020602002 | Mantenimiento Edificios | \$12.880,54 | \$12.951,38 | \$13.022,61 | \$13.094,24 | \$13.166,25 | \$13.238,67 | \$13.311,48 | \$13.384,69 |
| 61020602003 | Mantenimiento Software | \$17.608,08 | \$17.704,93 | \$17.802,31 | \$17.900,22 | \$17.998,67 | \$18.097,66 | \$18.197,20 | \$18.297,28 |
| 61020602099 | Mantenimiento Otros | \$34.347,50 | \$34.536,41 | \$34.726,36 | \$34.917,35 | \$35.109,40 | \$35.302,50 | \$35.496,67 | \$35.691,90 |
| 610207 | SUMINISTROS Y MATERIALES | \$26.352,13 | \$26.497,07 | \$26.642,80 | \$26.789,34 | \$26.936,68 | \$27.084,83 | \$27.233,80 | \$27.383,59 |
| 61020701 | SUMINISTROS Y MATERIALES | \$26.352,13 | \$26.497,07 | \$26.642,80 | \$26.789,34 | \$26.936,68 | \$27.084,83 | \$27.233,80 | \$27.383,59 |
| 61020701001 | Material Equipo de Oficina | \$1.170,61 | \$1.177,05 | \$1.183,53 | \$1.190,03 | \$1.196,58 | \$1.203,16 | \$1.209,78 | \$1.216,43 |
| 61020701002 | Material Equipo de Computación | \$4.521,65 | \$4.546,52 | \$4.571,53 | \$4.596,67 | \$4.621,95 | \$4.647,37 | \$4.672,93 | \$4.698,64 |
| 61020701003 | Útiles y Accesorios de Oficina | \$1.979,72 | \$1.990,61 | \$2.001,56 | \$2.012,56 | \$2.023,63 | \$2.034,76 | \$2.045,95 | \$2.057,21 |
| 61020701004 | Formularios Impresos | \$245,34 | \$246,69 | \$248,05 | \$249,41 | \$250,78 | \$252,16 | \$253,55 | \$254,94 |
| 61020701005 | Material Automotriz | \$13.500,88 | \$13.575,13 | \$13.649,80 | \$13.724,87 | \$13.800,36 | \$13.876,26 | \$13.952,58 | \$14.029,32 |
| 61020701006 | Material Eléctrico | \$89,49 | \$89,98 | \$90,48 | \$90,97 | \$91,47 | \$91,98 | \$92,48 | \$92,99 |
| 61020701007 | Material de Limpieza | \$1.657,26 | \$1.666,37 | \$1.675,53 | \$1.684,75 | \$1.694,02 | \$1.703,33 | \$1.712,70 | \$1.722,12 |
| 61020701008 | Viveres | \$1.666,81 | \$1.675,97 | \$1.685,19 | \$1.694,46 | \$1.703,78 | \$1.713,15 | \$1.722,57 | \$1.732,05 |
| 61020701009 | Material y PPE | \$748,12 | \$752,24 | \$756,37 | \$760,53 | \$764,72 | \$768,92 | \$773,15 | \$777,40 |
| 61020701010 | Insumos y Refrigerios para Capacitación | \$195,26 | \$196,33 | \$197,41 | \$198,50 | \$199,59 | \$200,69 | \$201,79 | \$202,90 |
| 61020701011 | Insumos médicos para el personal | \$504,76 | \$507,54 | \$510,33 | \$513,14 | \$515,96 | \$518,80 | \$521,65 | \$524,52 |
| 61020701099 | Materiales Varios | \$72,24 | \$72,63 | \$73,03 | \$73,43 | \$73,84 | \$74,24 | \$74,65 | \$75,06 |
| 610211 | COMBUSTIBLES, FILTROS Y LUBRICANTES | \$26.120,89 | \$26.264,55 | \$26.409,01 | \$26.554,26 | \$26.700,31 | \$26.847,16 | \$26.994,82 | \$27.143,29 |
| 61021101 | COMBUSTIBLES | \$22.158,35 | \$22.280,23 | \$22.402,77 | \$22.525,98 | \$22.649,87 | \$22.774,45 | \$22.899,71 | \$23.025,66 |
| 61021101001 | Gasolina | \$15.795,94 | \$15.882,82 | \$15.970,18 | \$16.058,01 | \$16.146,33 | \$16.235,14 | \$16.324,43 | \$16.414,21 |
| 61021101002 | Diesel | \$6.362,41 | \$6.397,41 | \$6.432,59 | \$6.467,97 | \$6.503,54 | \$6.539,31 | \$6.575,28 | \$6.611,44 |
| 61021102 | FILTROS Y LUBRICANTES | \$3.962,53 | \$3.984,33 | \$4.006,24 | \$4.028,28 | \$4.050,43 | \$4.072,71 | \$4.095,11 | \$4.117,63 |
| 61021102001 | Aceites, Lubricantes y Filtros | \$3.962,53 | \$3.984,33 | \$4.006,24 | \$4.028,28 | \$4.050,43 | \$4.072,71 | \$4.095,11 | \$4.117,63 |
| 610212 | SEGUROS Y REASEGUROS | \$68.567,36 | \$68.944,48 | \$69.323,67 | \$69.704,95 | \$70.088,33 | \$70.473,82 | \$70.861,42 | \$71.251,16 |
| 61021201 | SEGUROS Y REASEGUROS | \$68.567,36 | \$68.944,48 | \$69.323,67 | \$69.704,95 | \$70.088,33 | \$70.473,82 | \$70.861,42 | \$71.251,16 |
| 61021201001 | Seguros Vehículos | \$43.441,03 | \$43.679,95 | \$43.920,19 | \$44.161,76 | \$44.404,64 | \$44.648,87 | \$44.894,44 | \$45.141,36 |
| 61021201002 | Seguros Incendios | \$1.736,91 | \$1.746,46 | \$1.756,07 | \$1.765,73 | \$1.775,44 | \$1.785,20 | \$1.795,02 | \$1.804,90 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 61021201003 | Seguros Médicos | \$22.792,30 | \$22.917,66 | \$23.043,71 | \$23.170,45 | \$23.297,88 | \$23.426,02 | \$23.554,87 | \$23.684,42 |
| 61021201004 | Seguros de Vida | \$597,12 | \$600,40 | \$603,70 | \$607,02 | \$610,36 | \$613,72 | \$617,09 | \$620,49 |
| 610215 | GASTOS DE VIAJE | \$2.287,55 | \$2.300,13 | \$2.312,78 | \$2.325,51 | \$2.338,30 | \$2.351,16 | \$2.364,09 | \$2.377,09 |
| 61021501 | Gastos de Viajes Locales | \$1.037,50 | \$1.043,20 | \$1.048,94 | \$1.054,71 | \$1.060,51 | \$1.066,34 | \$1.072,21 | \$1.078,10 |
| 61021501001 | Gastos de Viajes Locales | \$1.037,50 | \$1.043,20 | \$1.048,94 | \$1.054,71 | \$1.060,51 | \$1.066,34 | \$1.072,21 | \$1.078,10 |
| 61021502 | Gastos de Viajes del Exterior | \$1.250,06 | \$1.256,93 | \$1.263,85 | \$1.270,80 | \$1.277,79 | \$1.284,81 | \$1.291,88 | \$1.298,99 |
| 61021502002 | Gastos de Viajes al Exterior | \$1.250,06 | \$1.256,93 | \$1.263,85 | \$1.270,80 | \$1.277,79 | \$1.284,81 | \$1.291,88 | \$1.298,99 |
| 610216 | SERVICIOS GENERALES | \$26.522,26 | \$26.668,14 | \$26.814,81 | \$26.962,29 | \$27.110,59 | \$27.259,69 | \$27.409,62 | \$27.560,38 |
| 61021601 | SERVICIOS BASICOS | \$26.522,26 | \$26.668,14 | \$26.814,81 | \$26.962,29 | \$27.110,59 | \$27.259,69 | \$27.409,62 | \$27.560,38 |
| 61021601001 | Agua Potable | \$333,92 | \$335,75 | \$337,60 | \$339,46 | \$341,32 | \$343,20 | \$345,09 | \$346,99 |
| 61021601002 | Energía Eléctrica | \$7.215,31 | \$7.254,99 | \$7.294,89 | \$7.335,02 | \$7.375,36 | \$7.415,92 | \$7.456,71 | \$7.497,72 |
| 61021601003 | Teléfono | \$1.571,53 | \$1.580,17 | \$1.588,86 | \$1.597,60 | \$1.606,39 | \$1.615,22 | \$1.624,10 | \$1.633,04 |
| 61021601004 | Servicio Celular | \$11.553,64 | \$11.617,18 | \$11.681,08 | \$11.745,32 | \$11.809,92 | \$11.874,88 | \$11.940,19 | \$12.005,86 |
| 61021601005 | Servicio Internet | \$5.847,88 | \$5.880,04 | \$5.912,38 | \$5.944,90 | \$5.977,60 | \$6.010,47 | \$6.043,53 | \$6.076,77 |
| 610217 | NOTARIOS Y REGISTRADORES | \$16.778,70 | \$16.870,98 | \$16.963,77 | \$17.057,07 | \$17.150,89 | \$17.245,22 | \$17.340,06 | \$17.435,43 |
| 61021701 | NOTARIOS Y REGISTRADORES | \$16.778,70 | \$16.870,98 | \$16.963,77 | \$17.057,07 | \$17.150,89 | \$17.245,22 | \$17.340,06 | \$17.435,43 |
| 61021701001 | Gastos Legales | \$7.806,15 | \$7.849,08 | \$7.892,25 | \$7.935,66 | \$7.979,31 | \$8.023,19 | \$8.067,32 | \$8.111,69 |
| 61021701002 | Gastos Notariales | \$4.661,77 | \$4.687,41 | \$4.713,19 | \$4.739,11 | \$4.765,18 | \$4.791,39 | \$4.817,74 | \$4.844,24 |
| 61021701099 | Trámites Varios | \$4.310,78 | \$4.334,49 | \$4.358,33 | \$4.382,30 | \$4.406,40 | \$4.430,64 | \$4.455,01 | \$4.479,51 |
| 610218 | IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS | \$109.166,79 | \$109.767,21 | \$110.370,93 | \$110.977,97 | \$111.588,35 | \$112.202,09 | \$112.819,20 | \$113.439,70 |
| 61021801 | IMPUESTOS | \$33.773,24 | \$33.958,99 | \$34.145,76 | \$34.333,57 | \$34.522,40 | \$34.712,27 | \$34.903,19 | \$35.095,16 |
| 61021801001 | Impuestos Municipales | \$6.268,53 | \$6.303,01 | \$6.337,67 | \$6.372,53 | \$6.407,58 | \$6.442,82 | \$6.478,26 | \$6.513,89 |
| 61021801002 | Impuesto a la Salida de Divisas | \$655,83 | \$659,43 | \$663,06 | \$666,71 | \$670,37 | \$674,06 | \$677,77 | \$681,50 |
| 61021801005 | Contribución Única y temporal no deducible | \$23.499,51 | \$23.628,76 | \$23.758,72 | \$23.889,39 | \$24.020,78 | \$24.152,89 | \$24.285,74 | \$24.419,31 |
| 61021801099 | Otros Impuestos y Tasas | \$3.349,37 | \$3.367,79 | \$3.386,32 | \$3.404,94 | \$3.423,67 | \$3.442,50 | \$3.461,43 | \$3.480,47 |
| 61021802 | CONTRIBUCIONES Y OTROS | \$75.393,56 | \$75.808,22 | \$76.225,17 | \$76.644,40 | \$77.065,95 | \$77.489,81 | \$77.916,01 | \$78.344,54 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|-------------|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 61021802001 | Contribución Superintendencia de Compañías | \$14.362,51 | \$14.441,51 | \$14.520,93 | \$14.600,80 | \$14.681,10 | \$14.761,85 | \$14.843,04 | \$14.924,68 |
| 61021802002 | Matriculas Vehículos | \$11.696,19 | \$11.760,52 | \$11.825,20 | \$11.890,24 | \$11.955,63 | \$12.021,39 | \$12.087,51 | \$12.153,99 |
| 61021802004 | Fundación Dale | \$49.334,86 | \$49.606,20 | \$49.879,03 | \$50.153,37 | \$50.429,21 | \$50.706,57 | \$50.985,46 | \$51.265,88 |
| 610219 | DEPRECIACIONES PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO | \$125.097,87 | \$125.097,87 | \$125.097,87 | \$125.097,87 | \$125.097,87 | \$125.097,87 | \$125.097,87 | \$125.097,87 |
| 61021901 | DEPRECIACIONES PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO | \$125.097,87 | \$125.097,87 | \$125.097,87 | \$125.097,87 | \$125.097,87 | \$125.097,87 | \$125.097,87 | \$125.097,87 |
| 61021901001 | Depreciación Edificios | \$22.326,55 | \$22.326,55 | \$22.326,55 | \$22.326,55 | \$22.326,55 | \$22.326,55 | \$22.326,55 | \$22.326,55 |
| 61021901004 | Depreciación Muebles y Equipos de Oficina | \$3.731,70 | \$3.731,70 | \$3.731,70 | \$3.731,70 | \$3.731,70 | \$3.731,70 | \$3.731,70 | \$3.731,70 |
| 61021901005 | Depreciación Vehículos | \$95.576,77 | \$95.576,77 | \$95.576,77 | \$95.576,77 | \$95.576,77 | \$95.576,77 | \$95.576,77 | \$95.576,77 |
| 61021901006 | Depreciación Equipos de Computación | \$3.405,37 | \$3.405,37 | \$3.405,37 | \$3.405,37 | \$3.405,37 | \$3.405,37 | \$3.405,37 | \$3.405,37 |
| 61021901007 | Depreciación Equipos de Comunicación | \$57,48 | \$57,48 | \$57,48 | \$57,48 | \$57,48 | \$57,48 | \$57,48 | \$57,48 |
| 610221 | AMORTIZACIONES INTANGIBLES | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 |
| 61022101 | AMORTIZACIONES SOFTWARE | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 |
| 61022101001 | Amortización Software | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 | \$34.362,87 |
| 610228 | OTROS GASTOS | \$122.717,12 | \$123.392,07 | \$124.070,72 | \$124.753,11 | \$125.439,25 | \$126.129,17 | \$126.822,88 | \$127.520,41 |
| 61022801 | OTROS GASTOS | \$122.717,12 | \$123.392,07 | \$124.070,72 | \$124.753,11 | \$125.439,25 | \$126.129,17 | \$126.822,88 | \$127.520,41 |
| 61022801003 | Iva que se carga al Gasto | \$49.029,87 | \$49.299,53 | \$49.570,68 | \$49.843,32 | \$50.117,46 | \$50.393,10 | \$50.670,27 | \$50.948,95 |
| 61022801006 | Servicios para Vehículos | \$6.203,94 | \$6.238,06 | \$6.272,37 | \$6.306,86 | \$6.341,55 | \$6.376,43 | \$6.411,50 | \$6.446,76 |
| 61022801007 | Peajes | \$5.558,91 | \$5.589,48 | \$5.620,22 | \$5.651,13 | \$5.682,22 | \$5.713,47 | \$5.744,89 | \$5.776,49 |
| 61022801099 | Otros Gastos Bienes y Servicios | \$61.924,41 | \$62.265,00 | \$62.607,45 | \$62.951,79 | \$63.298,03 | \$63.646,17 | \$63.996,22 | \$64.348,20 |
| 6103 | GASTOS FINANCIEROS | \$984.100,24 | \$838.543,83 | \$627.050,31 | \$447.817,91 | \$302.983,32 | \$196.376,28 | \$105.030,51 | \$63.534,10 |
| 610301 | INTERESES | \$926.368,93 | \$780.495,00 | \$568.682,21 | \$389.128,79 | \$243.971,41 | \$137.039,80 | \$45.367,68 | \$3.543,13 |
| 61030101 | INTERESES PRESTAMOS LOCALES | \$309.099,38 | \$330.246,00 | \$261.393,21 | \$185.600,79 | \$108.679,41 | \$62.581,80 | \$31.717,68 | \$3.543,13 |
| 61030101001 | Interés Préstamo Local | \$309.099,38 | \$330.246,00 | \$261.393,21 | \$185.600,79 | \$108.679,41 | \$62.581,80 | \$31.717,68 | \$3.543,13 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

| | | | | | | | | | |
|---|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 61030102 | INTERESES PRESTAMOS DEL EXTERIOR | \$617.269,55 | \$450.249,00 | \$307.289,00 | \$203.528,00 | \$135.292,00 | \$74.458,00 | \$13.650,00 | \$0,00 |
| 61030102001 | Interés Préstamo Exterior | \$617.269,55 | \$450.249,00 | \$307.289,00 | \$203.528,00 | \$135.292,00 | \$74.458,00 | \$13.650,00 | \$0,00 |
| 610302 | COMISIONES | \$57.731,31 | \$58.048,83 | \$58.368,10 | \$58.689,12 | \$59.011,91 | \$59.336,48 | \$59.662,83 | \$59.990,97 |
| 61030201 | COMISIONES | \$57.731,31 | \$58.048,83 | \$58.368,10 | \$58.689,12 | \$59.011,91 | \$59.336,48 | \$59.662,83 | \$59.990,97 |
| 61030201001 | Comisiones Bancarias | \$38.819,32 | \$39.032,82 | \$39.247,51 | \$39.463,37 | \$39.680,41 | \$39.898,66 | \$40.118,10 | \$40.338,75 |
| 61030201002 | Gastos Bancarios | \$17.093,50 | \$17.187,51 | \$17.282,05 | \$17.377,10 | \$17.472,67 | \$17.568,77 | \$17.665,40 | \$17.762,56 |
| 61030201003 | Comisión Garantías Bancarias | \$1.307,33 | \$1.314,52 | \$1.321,75 | \$1.329,02 | \$1.336,33 | \$1.343,68 | \$1.351,07 | \$1.358,50 |
| 61030201004 | Certificación de Cheques | \$511,16 | \$513,97 | \$516,79 | \$519,64 | \$522,49 | \$525,37 | \$528,26 | \$531,16 |
| 6104 | OTROS GASTOS | \$10.295,37 | \$10.352,00 | \$10.408,94 | \$10.466,18 | \$10.523,75 | \$10.581,63 | \$10.639,83 | \$10.698,35 |
| 610402 | OTROS GASTOS | \$10.295,37 | \$10.352,00 | \$10.408,94 | \$10.466,18 | \$10.523,75 | \$10.581,63 | \$10.639,83 | \$10.698,35 |
| 61040201 | OTROS GASTOS | \$10.295,37 | \$10.352,00 | \$10.408,94 | \$10.466,18 | \$10.523,75 | \$10.581,63 | \$10.639,83 | \$10.698,35 |
| 61040201001 | Multas e Intereses | \$2.492,68 | \$2.506,39 | \$2.520,18 | \$2.534,04 | \$2.547,98 | \$2.561,99 | \$2.576,08 | \$2.590,25 |
| 61040201002 | Pérdida en Ajuste de Inventarios | \$7.802,69 | \$7.845,60 | \$7.888,76 | \$7.932,14 | \$7.975,77 | \$8.019,64 | \$8.063,75 | \$8.108,10 |
| Utilidad antes de Participación de Utilidades e Impuestos | | \$1.256.359,36 | \$1.747.503,52 | \$2.663.068,15 | \$2.787.868,81 | \$2.878.411,26 | \$2.910.567,22 | \$3.011.397,39 | \$3.002.658,03 |
| Participación para Trabajadores 15% | | \$188.453,90 | \$262.125,53 | \$399.460,22 | \$418.180,32 | \$431.761,69 | \$436.585,08 | \$451.709,61 | \$450.398,70 |
| Utilidad antes de Impuestos | | \$1.067.905,45 | \$1.485.377,99 | \$2.263.607,93 | \$2.369.688,48 | \$2.446.649,57 | \$2.473.982,14 | \$2.559.687,78 | \$2.552.259,32 |
| Impuesto a la Renta | | \$121.422,24 | \$160.950,68 | \$165.212,83 | \$163.080,20 | \$159.747,18 | \$155.349,35 | \$153.366,53 | \$151.368,58 |
| Utilidad Neta del Ejercicio | | \$946.483,21 | \$1.324.427,31 | \$2.098.395,09 | \$2.206.608,29 | \$2.286.902,39 | \$2.318.632,79 | \$2.406.321,25 | \$2.400.890,74 |

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.