



# **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESCUELA INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO  
EXTERIOR**

**CARRERA INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**

## **TESIS DE GRADO**

Previa a la obtención del Título de:

**Ingeniero en Comercio Exterior**

**Mención Negocios Internacionales**

### **TEMA:**

**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA ARTESANAL PROCESADORA Y  
EXPORTADORA DE HOJUELAS DE PAPA CHINA ORGÁNICA  
(ColacasiaEsculenta) PARA EL GRUPO SALINAS DE LA  
PARROQUIA SALINAS DE LA PROVINCIA DE BOLIVAR”**

DayseNathali Gaibor Saltos

**Riobamba - Ecuador  
2013**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL.**

Que la presente investigación, fue revisado y autorizado para su presentación, siendo su contenido en su totalidad original.

---

Dr. Edgar Segundo Montoya Zúñiga

DIRECTOR

---

Ing. Juan Bladimir Aguilar Poaquiza

MIEMBRO

## **CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA.**

Yo, Dayse Nathali Gaibor Saltos soy responsable de las ideas y los resultados expuestos en esta tesis, y el patrimonio intelectual de la misma le pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

---

*D. Nathali Gaibor Saltos*

## **DEDICATORIA.**

Dedico este logro especialmente a Dios porque guía mi vida y depositó en mí la fe de que todo lo que sueño lo puedo lograr, a mis padres por su apoyo, paciencia y amor que han inculcado en mi valores que me han formado como una persona honrada y honesta en todo momento.

---

*D. Nathali Gaibor Saltos*

## **AGRADECIMIENTO.**

Mi más profundo agradecimiento a los técnicos del Gruppo Salinas, por su valiosa contribución para la elaboración del presente trabajo. A la vez quiero agradecer al Dr. Edgar Montoya y al Ing. Juan Aguilar por su tiempo y apoyo tanto intelectual como moral en el proceso de la elaboración de este proyecto, además de la predisposición y colaboración desinteresada en mi formación como profesional. A mis padres y a mi hermosa familia quienes me han guiado con inmenso amor a lo largo de mi vida permitiéndome finalizar con éxito esta etapa tan importante.

---

*D. Nathali Gaibor Saltos*

Portada.....	I
Certificación del Tribunal.....	II
Certificación de Autoría.....	III
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento.....	V
ÍNDICE CUADROS.....	VIII
ÍNDICE GRÁFICOS.....	X
ÍNDICE FIGURAS.....	XI

## ÍNDICE DE CONTENIDOS.

INTRODUCCIÓN.....	8
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>12</b>
1.1. Marco Referencial.....	15
1.2. Antecedentes de la Investigación.....	24
1.2.1. Título de la Investigación.....	25
1.2.2. Objetivo General.....	25
1.2.3. Objetivos Específicos.....	25
1.3. Generalidades del Cultivo de Papa China.....	25
1.3.1. Antecedentes.....	25
1.3.2. Hipótesis.....	31
1.3.3. Hipótesis Específicas.....	31
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>29</b>
2.1. Diagnóstico de la Situación Productiva y de Mercado.....	33
2.1.1. Análisis de la Situación actual Nacional e Internacional de la Papa China.....	33
2.1.2. Análisis del Sector.....	37
2.1.3. Análisis Socio Organizativo.....	42
2.1.4. Análisis FODA.....	46
2.1.4.1. Metodología para cuantificar la Demanda.....	54
2.1.5. Investigación de Mercado Internacional.....	54
2.1.6. Análisis de Datos.....	57
2.1.6.1. Investigación de Mercado Local.....	58

2.1.6.2.Mercado.....	64
2.1.6.4.Demanda del Proyecto.....	71
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>70</b>
3.1. Creación de la Empresa.....	77
3.1.1.Antecedentes.....	77
3.1.2.Filosofía Corporativa.....	78
3.2. Estudio Técnico.....	79
3.2.1.Localización.....	79
3.2.2.Proceso Productivo.....	81
3.2.3.Diagrama de Flujo.....	83
3.2.4.Valoración de Factores Ambientales.....	85
3.2.5.Diseño de Planta.....	87
3.2.6.Manejo de Residuos y Desechos.....	90
3.2.7.Equipamiento.....	91
3.2.8.Talento Humano.....	92
3.2.9.Plan Comercial.....	94
3.2.10.Diseño del Empaque.....	94
3.2.11.Transporte.....	2
3.2.12.Análisis de las Fuerzas Competitivas.....	3
3.2.13.Exportación a Estados Unidos.....	4
3.2.14.Formas de Pago.....	6
3.2.15.Costos y Gastos de Producción.....	8
3.2.16.Evaluación Finaciera.....	11
3.2.17.Elementos Jurídicos.....	28
3.2.18.Canales de Comercialización y Distribución para las Hojuelas de Papa China.....	45
<b>CAPÍTULO IV.....</b>	<b>142</b>
4.1Conclusiones y Recomendaciones.....	55
4.1.1Conclusiones.....	55
4.1.2Recomendaciones.....	56
Resumen.....	144
Abstract.....	145
Bibliografía.....	146
Anexos.....	148

## ÍNDICE DE CUADROS.

<b>No.</b>	<b>Título</b>	<b>Pág.</b>
	Cuadro 1. Composición Química de 100 gr. de Papa China Comestible.....	17
	Cuadro 3. Superficie Producción y Rendimiento de Papa China en el Ecuador 2010.....	34
	Cuadro 4. Superficie Producción y Rendimiento de la Papa China en Bolívar periodo 2008.....	35
	Cuadro 5. Exportaciones de Malanga (0714909000) SENAE.....	36
	Cuadro 6. Clasificación Arancelaria.....	41
	Cuadro 7. Matriz FODA.....	46
	Cuadro 8. Factores Internos Claves .....	47
	Cuadro 9. Factores Externos Clave .....	48
	Cuadro 10. Análisis de Impacto Interno .....	49
	Cuadro 11. Análisis de Impacto Externo .....	50
	Cuadro 12. Criterios y Puntaje de Relación de Áreas Ofensivas y Defensivas	51
	Cuadro 13. Análisis de Áreas Ofensivas.....	51
	Cuadro 14. Análisis de Áreas Defensivas.....	52
	Cuadro 15. Exportación de Papa China SENAE.....	56
	Cuadro 16. Exportación de Papa China BCE .....	57
	Cuadro 17. Población que consume Snacks.....	74
	Cuadro 18. Calculo de la Demanda Insatisfecha.....	74
	Cuadro 19. Porcentaje de la Demanda que Abarcara el Proyecto.....	75
	Cuadro 20. Descripción del Producto .....	84
	Cuadro 21. Análisis de Puntos Críticos de Control .....	84
	Cuadro 22. Categorías y Porcentajes de Valoración de Factores Ambientales (CFN).....	85
	Cuadro 23. Valoración Ambiental por Actividades Productivas (CFN).....	85
	Cuadro 24. Valoración Ambiental por Actividades Productivas (CFN).....	86
	Cuadro 25. Determinación Microbiológica de las Hojuelas de Papa China .....	88
	Cuadro 26. Determinación Bromatológica de las Hojuelas de Papa China .....	90
	Cuadro 27. Inversión de Maquinaria y Equipos .....	91
	Cuadro 28. Sueldos de Personal en Dólares Americanos .....	9
	Cuadro 29. Costo Materias Primas en Dólares Americanos.....	9
	Cuadro 30. Costo Materiales Indirectos en Dólares Americanos.....	10

Cuadro 31. Costo Unitario de Produccion.....	10
Cuadro 32. Activos Fijos .....	11
Cuadro 33. Flujo de Caja Proyectado .....	13
Cuadro 34. Tabla de Amortizaciones.....	15
Cuadro 35. Balance Proyectado .....	17
Cuadro 36. Tasa Mínima Aceptable de Retorno (Rendimiento) .....	19
Cuadro 37. Valor Actual Neto en Base a la TMAR .....	20
Cuadro 38. Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	21
Cuadro 39. Razón Beneficio Costo.....	22
Cuadro 40. Periodo Real de Recuperación de la Inversión .....	23
Cuadro 41. Punto de Equilibrio .....	24
Cuadro 42. Estado de Pérdidas y Ganancias .....	25
Cuadro 43. Análisis de Sensibilidad.....	27
Cuadro 44. Principales Centros de Expendio – Estados Unidos de Norte América.....	47
Cuadro 45. Márgenes Estimados – Cadena de Distribución para Retail en los Estados Unidos de Norte América.....	50
Cuadro 46. Cotización para el envío de las Pojuelas de papa China en cajas de 5 Kg.....	51

## ÍNDICE DE GRÁFICOS.

No.	Título	Pág.
Gráfico 1.	Ubicación del Proyecto.....	30
Gráfico 2.	Balanza Comercial total del Ecuador.....	37
Gráfico 3.	Características de las Unidades Económicas Campesinas.....	43
Gráfico 4.	Cadena productiva de la Papa China.....	45
Gráfico 5.	Percepción de los Beneficios de la Nueva Empresa	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 6.	Presentación de las Hojuelas de Papa China.	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 7.	Publicidad para las Hojuelas de Papa China.....	60
Gráfico 8.	Impacto Internacional de las Hojuelas de Papa China. ....	61
Gráfico 9.	Éxito en el Mercado Internacional de las Hojuelas de Papa China. .	62
Gráfico 10.	Presentación de los Empaques de Hojuelas de Papa China. ....	63
Gráfico 11.	Ubicación de la Demanda .....	64
Gráfico 12.	Flujo del Proceso de Producción.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 13.	Estructura Organizacional. ....	92
Gráfico 14.	Empaque.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 15.	Simbología para Exportación. ....	1
Gráfico 16.	Punto de Equilibrio .....	25
Gráfico 17.	Termino de Negociación CIF .....	53

## ÍNDICE DE FIGURAS.

<b>Nº</b>	<b>Título</b>	<b>Pág.</b>
Figura 1.	Características de las Unidades Económicas Campesinas.....	56
Figura 2.	Cadena Productiva de papa china .....	44
Figura 3.	Flujo del Proceso de Producción.....	81
Figura 4.	Estructura Organizativa.....	90

## **1. INTRODUCCIÓN.**

Nuestro país en general se ha caracterizado por ser un entorno netamente agropecuario por excelencia, mostrando una productividad óptima a pesar de limitación económicas, tecnológicas y climáticas que podemos apreciar fácilmente en nuestros campos, esto sumado a la falta de canales comerciales para pequeños y medianos productores, además de la falta de liquidez en su economía para poder ofertar productos no tradicionales con valor agregado han encaminado a la actividad agroindustrial tan solo a empresas de alta producción.

El fomento de empresas artesanales con proyección internacional es un tema de vital importancia ya que a pesar de contar con una gran cantidad de empresas similares dedicadas a estas actividades no todas cuentan con una estructura administrativa financiera sólida, que les permita ser competitivas en mercados más exigentes.

Este trabajo de investigación contiene 4 capítulos en los que se describe diferentes aspectos relacionados al desarrollo de la cadena productiva de la papa china (Colocasia Esculenta): en el Capítulo I se describen generalidades referentes al cultivo que destacan a la especie como una de las raíces y tubérculos con gran potencial en las zonas tropicales y que forma parte de la dieta diaria de millones de personas alrededor del mundo como todas las legumbres y los tubérculos, la papa china contiene una importante fuente de vitaminas y minerales como es la tiamina, riboflavina, hierro, fósforo, vitamina B6, vitamina C, niacina, potasio, cobre y manganeso, con un alto grado de fibra dietética y almidón.

El Capítulo II hace referencia a "El GRUPPO SALINAS (jurídicamente aprobada el 26 de noviembre del 2006) constituye una instancia corporativa que representa los intereses comunes y específicos de la población Salinera, y de las distintas instituciones miembros; es la llamada a articular procesos y apoyar iniciativas locales para fortalecer el proceso de trabajo comunitario. Es un Organismo Técnico, capaz de tomar el liderazgo parroquial y regional conjuntamente con los

gobiernos locales en los aspectos de equidad de género, participación ciudadana, cuidado y protección del medioambiente, equilibrio generacional, productivo y de comercialización. Todo esto se logrará con la intervención de actores públicos y privados, capacitados y especializados que compartirán sus conocimientos con el equipo local y las comunidades – organizaciones participantes, generando a corto y mediano plazo capacidades locales, para continuar con la tarea emprendida.”<sup>1</sup>

Sin embargo, en el Capítulo III se evidencia que existe poca información de cantidades de demanda de mercados internacionales y la calidad del producto. Aunque la producción se destina para exportación principalmente se tiene como clientes a países como Estados Unidos, China, etc.

Finalmente con la creación del valor agregado, se brinda una alternativa con la que este tipo de explotaciones deberán tener mayor participación en el mercado agropecuario, sustituyendo a cultivos que por su baja productividad y sobreoferta internacional no sean rentables. La producción de papa china se adapta a los climas y tipos de suelo de varias regiones productivas del país en la que se encuentra la zona subtropical de la Provincia de Bolívar, donde las condiciones de adaptabilidad hacen posible su implantación como cultivo rentable y opción altamente potencial para el incipiente mercado de productos exóticos, así como una alternativa viable para participar en la reconversión de cultivos poco rentables en sistemas de producción sanos, con el impulso comercial que puede ofrecer la imagen corporativa del Gruppo Salinas proporcionando valor agregado al producto mediante la fritura y la elaboración de hojuelas de papa china.

---

<sup>1</sup> <http://www.salinerito.com>

# **CAPÍTULO**

# **I**

## **CAPÍTULO I**

### **1.1 MARCO REFERENCIAL.**

- **ORIGEN DE LA PAPA CHINA.**

La extensión de la zona de origen de la papa china está todavía en discusión, todos los autores coinciden en que se sitúa en el Nordeste de la India, Sudeste de Asia, extendiéndose según otros autores también hasta Australia y Nueva Guinea.<sup>2</sup>

La forma ir expandiéndose al norte de América del sur a lo largo del tiempo, determino que llegara a nuestro país, específicamente se descubrió la existencia de este tubérculo en la provincia de El Oro.

- **BOTÁNICA DE LA PAPA CHINA.**

La papa china (*Colocasia Esculenta*), pertenece a la familia de las aráceas comestibles, la que comprende los géneros: *Colocasia*, *Xanthosoma*, *Alocasia*, *Cyrtosperma* y *Amorphophallus*.

Son plantas herbáceas, suculentas que alcanzan una altura de 1-3 metros, sin tallo aéreo. El tallo central es elipsoidal, conocido como cormo y rico en carbohidratos (18-30% en base fresca). Del cormo central se desarrollan cormos<sup>3</sup> laterales recubiertos con escamas fibrosas. El color de la pulpa por lo general es blanco, pero también se presentan clones coloreados hasta llegar al violeta.

---

<sup>2</sup>Viotti, V. 2004. Honolulu Advertiser, March 16, 2006

<sup>3</sup>Tallo subterráneo

- **ECOFISIOLOGÍA DE LA PAPA CHINA.**

La papa china es una planta netamente tropical. Para su desarrollo óptimo requiere las siguientes condiciones climáticas y de suelo. La altitud. Se adapta desde el nivel del mar hasta 1500 msnm. Requiere de regímenes de lluvia altas (1800-2500 mm) y bien distribuidas; cuando existe insuficiente humedad en el suelo, las hojas se tornan amarillentas y se marchitan. Debe haber temperaturas promedio no inferiores a 20°C, siendo la óptima entre 25-30 °C. Las temperaturas menores de 18°C detienen el crecimiento y se interrumpe la fotosíntesis y necesitan periodos de luz de 11 a 12 horas.

- **CULTIVARES DE LA PAPA CHINA.**

Del género *Colocasia* se derivan numerosas variedades botánicas y cultivares; sin embargo, se han dividido en dos grupos o tipos:

- a) Tipo Eddoe, en la que el tallo subterráneo central es pequeño y los hijuelos son grandes.
- b) Tipo Dasheen, el tallo subterráneo central es grande y los hijuelos pequeños.

El color de la pulpa generalmente es blanco, pero también se presentan clones coloreados hasta llegar al morado.<sup>4</sup>

- **VALOR NUTRICIONAL DE LA PAPA CHINA.**

Las plantas están llenas de tubos lactíferos<sup>5</sup> que contienen un líquido blanco o amarillento, rico en taninos. Todas las partes de la planta son comestibles, pero todas las aráceas contienen oxalato de calcio, factor que limita el consumo de algunas variedades. Las raíces también producen ácido cianhídrico (HCN), pero este se elimina por lavado y cocción.<sup>6</sup>

---

4 Instituto de Investigaciones de Viandas Tropicales. Instructivo técnico del cultivo de la malanga. Cuba. 2006.

5 Estructura vegetal encargada de la secreción

6 Instituto de Investigaciones de Viandas Tropicales. Instructivo técnico del cultivo de la malanga. Cuba. 2006.

**Cuadro 1.**  
**Composición química de 100 gr. de papa china Comestible.**

COMPOSICIÓN	UNIDAD	CRUDO	COCIDO
Humedad	Gr	71.9	72
Proteína	Gr	1.7	1.0
Grasa	Gr	0.8	0.2
Carbohidratos	Gr	23.8	25.7
Fibra	Gr	0.6	0.4
Cenizas	Gr	1.2	0.7
Calcio	Mg	22.0	26.0
Fósforo	Mg	72.0	32.0
Hierro	Mg	0.9	0.6
Vitamina A Retinol	Mcg-meq	3	
Tiamina	Mg	0.12	0.08
Riboflavina	Mg	0.02	0.01
Niacina	Mg	0.6	0.4
Ácido ascórbico	Mg	6	
Energía	Mcal/Kg	3808	3892

**Fuente:** Instituto Nacional de Nutrición de Venezuela.  
**Elaborado por:** La Autora

La composición química de los cormos es alta en nutrientes disponibles, carbohidratos y proteína, además de ser altamente digestivo, por lo que se le considera un excelente alimento. Se consumen cocidos y como harina para diversos usos como frituras.

- **RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA PROCESADORA.**

El GRUPPO SALINAS (jurídicamente aprobada el 26 de noviembre del 2006) constituye una instancia corporativa que representa los intereses comunes y específicos de la población Salinera, y de las distintas instituciones miembros; es la llamada a articular procesos y apoyar iniciativas locales para fortalecer el proceso de trabajo comunitario.

Es un Organismo Técnico, capaz de tomar el liderazgo parroquial y regional conjuntamente con los gobiernos locales en los aspectos de equidad de género, participación ciudadana, cuidado y protección del medioambiente, equilibrio generacional, productivo y de comercialización.

Todo esto se logrará con la intervención de actores públicos y privados, capacitados y especializados que compartirán sus conocimientos con el equipo local y las comunidades – organizaciones participantes, generando a corto y mediano plazo capacidades locales, para continuar con la tarea emprendida.

El “Gruppo Salinas” pretende asumir esta tarea de forma responsable, consensuada y técnica de manera que Salinas tenga un horizonte definido y un futuro promisorio para las nuevas generaciones, digno de ser imitado por otras poblaciones. El Gruppo Salinas, como ente corporativo, está integrado por seis miembros que a su vez son organizaciones salineras dedicadas a actividades sociales y productivas. Los miembros del Gruppo Salinas son:

- COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SALINAS LTDA (COACSAL)  
Dedicada a las micro-finanzas parroquiales, es la más antigua de las organizaciones y punto de partida para la actividad productiva de transformación de lácteos. La COACSAL tiene unos 2.000 socios y ha extendido su servicio con una ventanilla en la parroquia San Luis de Pambil.
- ASOCIACIÓN “DESARROLLO SOCIAL DE ARTESANOS TEXAL SALINAS” (TEXAL) Organización que agrupa mujeres artesanas que trabajan con sus manos prendas de hilo de lanas naturales (oveja, alpaca, algodón) que son producidos por la Hilandería Salinas. La TEXAL cuenta con unas nn mujeres afiliadas quienes reciben otros servicios como capacitación administrativa y artesanal, micro-financiamiento y espacios de encuentro y reflexión.
- FUNDACIÓN DE ORGANIZACIONES CAMPESINAS DE SALINAS (FUNORSAL) Es una organización de segundo grado que se encarga de la organización, asistencia técnica y acompañamiento de las comunidades de base de la parroquia. Cuenta con empresas productivas que ayudan a financiar sus actividades organizativas y sociales.

- **FUNDACIÓN GRUPO JUVENIL SALINAS.**- Ente creado con la finalidad de asesorar y fomentar la creación de grupos y actividades juveniles en la parroquia. Es el organismo que gestiona las actividades turísticas de Salinas para lo cual mantiene un hotel, oficina de turismo y operadora. También dirige la fábrica secadora de hongos y una hacienda forestal.
- **FUNDACIÓN FAMILIA SALESIANA SALINAS (FFSS)** Sus principales acciones se centran en la pastoral y atención a la educación y salud de los niños y jóvenes de la parroquia. Administra y mantiene los hogares juveniles masculino y femenino con el apoyo de empresas productivas como la fábrica de chocolates y la fábrica de aceites esenciales, entre otras que se hallan en fase experimental.
- **COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA “EL SALINERITO”** Es la organización cooperativa que administra la fábrica de lácteos El Salinerito y varios predios de producción de leche y forestales. Alrededor de 150 familias son socias de la PRODUCOOP, la primera y más exitosa empresa agro-industrial rural.
- **FRITURA DE SNACKS.**

Debido a la gran importancia de esta operación en la elaboración y preparación de los snacks, ha sido necesaria la caracterización de esta etapa con el objetivo de profundizar un poco acerca en los parámetros a tomar en cuenta en esta operación y de esta manera poder comprenderla con mayor exactitud. Un autor sostiene que la fritura es un proceso físico-químico complejo, en el cual el producto a freír (papas, carne, pescado, productos empanados, etc.) se introduce crudo o cocido en el aceite durante determinado tiempo a temperaturas entre 175-195oC, para favorecer una rápida coagulación de las proteínas de la superficie del producto y provocar una casi impermeabilización del mismo, la que controla la pérdida de agua desde su interior, convirtiéndose en vapor.

Esta situación facilita la cocción interna del producto, el cual queda más jugoso y permite la conservación de muchas de las características propias del alimento, mejorando en la mayoría de los casos, su sabor, textura, aspecto y color. Así es posible obtener un producto más apetecible, lo cual sin lugar a dudas contribuye al éxito de consumo de los productos fritos. (Álvarez, 2005).

El producto frito posee una estructura distintiva. Su parte externa es una superficie que contribuye al impacto visual inicial debido a su tostado, presentando un color entre dorado y pardo, resultante de las reacciones de las proteínas y los azúcares por acción del calor, el pardeamiento no enzimático (Reacción de Maillard) y de los azúcares al sufrir la caramelización, dando lugar a un producto con aspecto agradable. El grado de oscurecimiento del alimento frito depende más del tiempo y la temperatura de freído en combinación con la composición química del producto, que de la composición del aceite utilizado en la fritura. Los procesos que ocurren también producen los sabores deseados y dan lugar a una capa crujiente superficial como consecuencia de la deshidratación del alimento durante el freído.

El calor reduce el contenido de humedad de esta capa hasta 3% o menos y la humedad desprendida es la causante del vapor generado durante el proceso. (Álvarez, 2005). El espacio libre que deja el agua que escapa es ocupado por el aceite. La cantidad de aceite absorbido por un alimento depende en gran medida de su contenido de humedad, porosidad y superficie expuesta al aceite de fritura. Esta cantidad es aproximadamente entre el 20 y 40% del peso del alimento frito. Freír alimentos a temperaturas demasiado bajas provoca que los mismos atrapen más cantidad de grasa en su interior. (Álvarez, 2005).<sup>7</sup> El aceite absorbido le imparte al alimento olor, sabor y color y además favorece la palatabilidad. Por esto, si el aceite tiene sabor u olor extraño, el alimento frito lo tendrá. Por experiencias prácticas se conoce que no se deben freír alimentos en un aceite donde fue frito otro producto de origen o naturaleza distinta, por ejemplo, no se freirán papas con un aceite que previamente fue utilizado para freír pescado.

---

<sup>7</sup>Álvarez, M. (2005). La Fritura de los Alimentos. 2009

Los cambios físicos y químicos que ocurren durante el proceso de fritura tanto en el alimento como en el aceite estarán determinados por:

- Tipo, características y calidad del aceite utilizar.
- Tipo y características del alimento a freír.
- Condiciones del proceso de fritura:
  - Temperatura.
  - Tiempo.
  - Presencia de metales.
  - Presencia de oxígeno.
  - Presencia de luz.
  - Presencia de antioxidantes.
  - Características de la freidora.
  - Grado y velocidad de renovación del aceite en el transcurso del proceso (descarte del aceite).

- **COMERCIO INTERNACIONAL.**

El Comercio Internacional es el intercambio de bienes, productos y/o servicios entre dos países, bloques o regiones económicas (uno exportador y otro importador). El intercambio internacional es también una rama de la economía. Al comercio internacional se justifica dentro de la economía por la teoría de la ventaja comparativa o por la mayor existencia de productos o bienes intercambiados tendientes a incrementar la oferta en el mercado local.

La tecnología ha facilitado las operaciones del comercio exterior, gracias a esto, los sistemas informáticos y de gestión permiten hacer seguimiento de los envíos, acceder a los datos relevantes de un container o grupaje en destino y compartiendo y administrando la documentación necesaria de forma fácil. El comercio internacional también se está viendo fomentado por la mayor facilidad de encontrar clientes en el exterior, gracias al mayor alcance de los portales corporativos en internet difundiendo información con la consolidación y crecimiento de buscadores web y directorios especializados.

- **LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL.**

<sup>8</sup>Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratan de fomentar las exportaciones.

En algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo que pueden provocar reacciones indeseables.

Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones.

Hay varios tipos de barreras a las importaciones:

- Los contingentes son barreras cuantitativas, el gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.
- Los aranceles son barreras impositivas, el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.
- Las barreras administrativas son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

---

<sup>8</sup>Krugman P. Economía Internacional. Books Ltda. Sao Paulo. 2009

- **VENTAJAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.**

<sup>9</sup>El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

a) Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.

b) Los precios tienden a ser más estables.

c) Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.

d) Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (Exportaciones)

e) Equilibrio entre la escasez y el exceso.

f) Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.

- **SALVAGUARDIAS.**

“En el Registro Oficial, Año II, Quito, 22 de Enero del 2009, N° 512, se aprueba la resolución 466 y 467, sobre las nuevas medidas arancelarias para las importaciones. Donde se establece una salvaguardia por balanza de pagos de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones de todos los países incluyendo aquellas que con el Ecuador tengan acuerdos comerciales vigentes que reconocen preferencias arancelarias, con el carácter de temporal por el periodo de un año en los siguientes términos:

---

<sup>9</sup>Krugman P. Economía Internacional. Books Ltda. Sao Paulo. 2009

- Aplicar un registro Ad-valorem, adicional al arancel nacional
- Aplicar un recargo específico, adicional al arancel nacional
- Establecer cuotas, limitando el valor de las importaciones de mercancías

La SENA E deberá incorporar esta salvaguardia al <sup>10</sup>ECUAPASS, para el conocimiento de sus usuarios.”

### **1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.**

Los cambios en el estilo de vida de la población como resultado de la escasez de tiempo para preparar comidas, lo que ha dado espacio a la introducción de nuevos productos en el mercado, y el mayor crecimiento se concentra en el snack saludable, ya que el consumidor está cada vez más consciente del cuidado de la salud y la importancia de alimentarse de una manera sana y nutritiva, incorporando en su dieta, productos como snacks orgánicos, los que poseen un alto contenido de antioxidantes, fibra y vitaminas.

Este estudio sugiere al canal retail como la mejor alternativa comercial para exportar abordando cadenas de supermercados y/o tiendas de conveniencia con un posicionamiento Natural, Orgánico y Gourmet tales como; Wholefoods, Trader Joes entre otros recomendados.

---

<sup>10</sup>Sistema Interactivo de Comercio Exterior

### **1.1.1 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN.**

“Creación de una Empresa Artesanal Procesadora y Exportadora de hojuelas de papa china orgánica (Colacasia Esculenta) para el Gruppo Salinas de la parroquia Salinas de la Provincia de Bolívar”.

### **1.1.2 OBJETIVO GENERAL.**

Crear la empresa artesanal procesadora y exportadora de hojuelas de papa china orgánica para el Gruppo Salinas de la parroquia Salinas de la provincia de Bolívar – Ecuador.

### **1.1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Diagnosticar el grado de factibilidad del proyecto para su ejecución.
- Conocer la demanda en mercados internacionales de hojuelas de papa china.
- Describir y conocer las características del segmento de mercado hacia el cual se quiere llegar.
- Establecer los procesos de producción, que aseguren estándares de calidad altamente competitivos en la producción de hojuelas de papa china.

## **1.2 GENERALIDADES DEL CULTIVO DE PAPA CHINA.**

### **1.3.1 ANTECEDENTES.**

Debido a la reciente explotación de este tubérculo en nuestro país, acompañado de las nuevas tendencias de consumo, encontramos diferentes sectores en las zonas subtropicales del Ecuador que se dedican al cultivo de esta raíz.

Que se puede constituir en un rubro interesante para la elaboración y comercialización de un snack de producción artesanal en el cual se conservará la mayor parte de su valor nutricional, evitando la utilización de preservantes.

#### **a) Condiciones para el Cultivo.**

Las siembras de la papa china inicia a partir del mes de abril y el ciclo que dura en desarrollarse esta entre 6 y 9 meses, dependiendo de las condiciones climáticas y la variedad del tubérculo, de esta manera las cosechas se las realiza entro los meses de agosto a noviembre.

#### **b) Preparación de Suelo.**

Para un buen desarrollo de los tubérculos se requiere una buena preparación del terreno eliminado malezas y cualquier rastrojo o desperdicio, se realiza el arado a 25 o 30 centímetros de profundidad, rastreada y la incorporación de materia orgánica al suelo; posteriormente se debe hacer las camas de 30 cm. de ancho y 20 cm. de alto. Por último se trazará una raya en el centro de la cama para la siembra de la semilla.

#### **c) Siembra.**

La siembra se hace enterrando la semilla entre 7 a 10 cm de profundidad. La separación de las plantas puede ser de 1.0 x 1.0 m. Cuando se mecaniza y se hacen surcos, estos pueden estar a 1.0 hasta 1.5 m y la distancia entre plantas puede ser de 1.0 a 0.8 m y hasta 0.6 m, cabe recalcar que la mejor distancia optima de siembra, entre surcos es de 1.20 m y entre plantas de 50 a 60 cm.

#### **d) Manejo.**

Las plantas son sensibles a la competencia de nutrientes por la presencia de malezas durante los primeros tres o cuatro meses de crecimiento, cuando las hojas empiezan a expandirse, es necesario controlar el crecimiento de malezas retirándolas periódicamente del terreno.

#### **e) Aporque.**

Las labores de cultivo consisten en un aporque manual a los 60, 120 y 180 días después de la siembra para darle mayor consistencia y así conseguir que crezcan nuevas raíces para asegurar una nutrición más completa de la planta y conservar la humedad durante más tiempo.

#### **f) Cosecha.**

La planta está lista para ser cosechada cuando las hojas inferiores se tornan amarillentas y cuando el tallo subterráneo se cierra en la parte superior, aproximadamente, ocho días antes de sacar las raíces del suelo, se procede a eliminar el follaje de la planta.

La cosecha se realiza manualmente, halando con fuerza a la mata, se extrae y luego se clasifica.

El rendimiento que se obtiene es de  $3700 / 45 = 82$  qq Quintales; 4,1 TM Toneladas métricas; 3690 kg/Ha Hectárea.

#### **g) Superficie de siembra por Familia.**

La zona total de producción abarca una superficie de 95 hectáreas y dentro de las comunidades, las familias disponen de 1 hectárea para la siembra en promedio, en su mayoría con la tenencia de escrituras.

#### **h) Costos de Producción.**

Los productores desconocen el costo de producción de sus cultivos, porque no llevan registros, y no se consideran los elementos que intervienen en el análisis de un costo de producción, por lo tanto no perciben si tienen ganancia o pérdida en sus actividades.

Sin embargo tienen un conocimiento empírico de ciertos rubros que intervienen en el ciclo de cultivo:

- Semilla: 10 dólares.
- Día de trabajo (Jornal): 8 dólares.
- Flete: \$ 30 en la noche y \$ 25 en el día hasta Guaranda
- Pasaje:5 dólares.

#### **i) Zonas de Producción.**

Comunidades. Santa Lucia, Guachana, San Gerardo, Chaso Juan, Rio Verde, San Carlos, El Tesoro y La Palmera.

#### **j) Variedades.**

- Blanca.
- Morada.
- Amarilla.

#### **k) Condiciones de Transporte.**

El medio de transporte empleado es el vehículo fletado, las vías internas de la comunidad son la principal dificultad al momento del traslado de los productos al mercado, ya que los caminos son lastrados, sin embargo en las vías hay espacio suficiente para que circulen camiones de 150 quintales de capacidad, el tiempo que se recorren desde Echeandía hasta Salinas es de 2 horas y media aproximadamente.

## **l) Mercado.**

La mayor parte de la producción se destina al autoconsumo, sin embargo la comercialización de los productos se lo realiza en la feria del día domingo en el mercado principal de la cabecera cantonal de Echeandía y se puede encontrar el producto fresco en Guaranda en la Plaza 15 de Mayo está ubicado al Norte de la ciudad, el mercado 10 de Noviembre, se encuentra localizado en el Sur de la ciudad, mientras que el Mercado 24 de Mayo está en el Nororiente de la ciudad.

El proceso comercial lo realiza cada productor de manera individual, y en general no se planifica la producción, ni se aplica herramientas para planificarla.

El medio de transporte empleado es el vehículo fletado, las vías internas de la comunidad son la principal dificultad al momento del traslado de los productos al mercado. Los productores que tienen pensado llevar los productos al mercado desconocen o no se informan del precio al que se está comercializando los productos, por lo que el precio bajo es uno de los principales problemas el momento de realizar la transacción comercial ya que el precio lo impone el intermediario sin considerar los factores bajo los que se desarrolla el cultivo.

Los precios de venta oscilan entre los 20 a 30 dólares en época de cosecha y en temporada de siembra el saco polvillero llega a 40 dólares y en cantidades pequeñas se vende el balde a 2 dólares.

## **m) Ubicación Geográfica.**

- **CANTÓN ECHEANDÍA:**

UBICACIÓN: Nor- Occidente de la Provincia de Bolívar

SUPERFICIE: 229.9 Km<sup>2</sup>

ALTITUD: Desde los 370 hasta los 830 m.s.n.m. TEMPERATURA: 25°C promedio

CLIMA: Subtropical

**HIDROGRAFÍA:** Su río principal es el Osoloma o Echeandía el cual recoge las aguas de los Ríos La Cena, Chiniví, Chazojuan, El Congreso, Estero de las Damas, Sabanetillas y Piedras. Todo el flujo hídrico del cantón alimenta el caudal hídrico del Río Zapotal para luego dirigirse al gran Río Guayas a través del Río Babahoyo.

- **PARROQUIA SALINAS:**

**UBICACIÓN:** Nor- Este de la Provincia de Bolívar

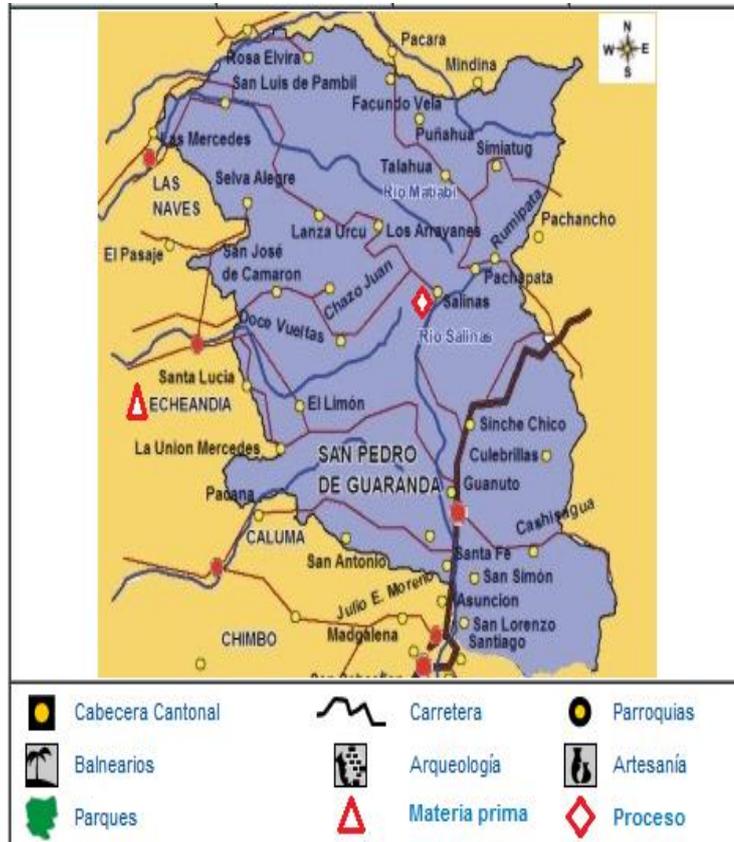
**SUPERFICIE:** 4400 Km<sup>2</sup>

**ALTITUD:** Desde los 800 hasta los 4200 m.s.n.m. **TEMPERATURA:** 8 a 15°C promedio

**CLIMA:** Paramo frio

**HIDROGRAFÍA:** Su río es el Salinas el cual desemboca sus aguas al rio Chimbo.

**Gráfico 1.**  
**Ubicación del Proyecto.**



**Fuente:** Google Map.

**Elaborado:** La Autora.

Esta investigación se realiza en la provincia de Bolívar, específicamente en el Cantón Echeandía que es la zona de producción de papa china y la ubicación de la planta de procesamiento será en la Parroquia Salinas del Cantón Guaranda. El mercado objetivo será determinado en base a un análisis internacional que determinaran los centros de consumo en el exterior.

### **1.3.2 HIPÓTESIS.**

La creación de la empresa artesanal procesadora y exportadora de hojuelas de papa china para el Gruppo Salinas de la parroquia Salinas de la provincia de Bolívar – Ecuador, contribuye a mejorar la exportación de productos no tradicionales.

### **1.3.3 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.**

- Los resultados económicos del proyecto contribuyen a mejorar los niveles de vida de los beneficiarios del emprendimiento.
- La información disponible para conocer la demanda en mercados internacionales de hojuelas de papa china.
- Con la selección del segmento de mercado hacia el cual se quiere llegar se lograra determinar un canal comercial a nivel internacional.
- Los estándares de calidad altamente competitivos dependen de procesos de producción claramente definidos.

# **CAPÍTULO**

## **II**

## **CAPÍTULO II**

### **2.1. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN PRODUCTIVA Y DE MERCADO.**

EE.UU. es uno de los mayores consumidores de snacks en el mundo alcanzando el año 2010 ventas al detalle por una suma de casi 64 mil millones. Dentro de esta última década, el norteamericano pasó de consumir 3,8 comidas diarias a 4,9 comidas, incremento el cual se atribuye principalmente al consumo de snacks. Este cambio de hábito resultó en un 29% de crecimiento de la categoría en los últimos 10 años y se proyecta un aumento del 20% para el año 2015.<sup>11</sup>

#### **2.1.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL NACIONAL E INTERNACIONAL DE LA PAPA CHINA.**

La papa china es un producto no muy conocido en nuestro país, por diversos factores uno de los principales es el acelerado crecimiento de la comida rápida que ha hecho que la papa tradicional (*solanum tuberosum*) ocupe un sitio de preferencia en los hábitos de consumo de la población, a esto se suma el desconocimiento de los beneficios del consumo de este producto no tradicional que posee un alto contenido de tiamina, riboflavina, vitamina C y hierro, es un excelente alimento por su contenido de proteína entre 1.7 a 2.5%.

El cultivo de la papa china en nuestro país se presenta en forma comercial en la zona de Santo Domingo de los Colorados desde el año de 1995, sin embargo, hay referencias de la existencia de este producto en las décadas anteriores en la provincia de El Oro. Las decisiones de invertir en este cultivo han sido estimuladas por los buenos precios y la demanda permanente en los mercados internacionales, como Estados Unidos y Europa, que se inicia gracias a la emigración originaria de zonas tropicales y subtropicales de países latinoamericanos, quienes constituyen un mercado de nostalgia.

---

<sup>11</sup>Reporte de Packaged Facts sobre Snack Foods in the U.S., 4th Edition de Julio 2011

- **OFERTA LOCAL.**

Hoy en día en las zonas productoras del Ecuador como Santo de los Tsáchilas y zonas aledañas como la Vía a Quevedo, Vía Chone y Vía Esmeraldas, la papa china es un producto no consumido ni comercializado internamente en nuestro país, toda la producción se destina para su exportación debido a la falta de información sobre sus usos, diferentes modalidades de preparación para la alimentación humana y la falta de un conocimiento sobre las bondades nutricionales y palatables que en todo caso han demostrado ser superiores al resto del grupo de tubérculos y raíces.

**Cuadro 2.**  
**Superficie producción y rendimiento de papa china en el Ecuador 2010**

Provincia	Superficie/Ha	Autoconsumo	Mercado	Tonelada/Ha	Producción/ qq
Bolívar	343,34	50%	50%	2150,73	52114
Chimborazo	18	100%	0%	4,55	100
Morona Santiago	203	73%	27%	1700,45	37980
Pastaza	130	62%	38%	1926,86	42391
Sucumbíos	10	95%	5%	5,68	125
Zamora Chinchipec	6,2	80%	20%	2,05	45

**Fuente:** Productores y Exportadores de la Malanga.

**Elaborado:** La Autora.

La superficie de la papa china o malanga en el país ha tenido un incremento bastante acelerado, especialmente en estos últimos años, reportándose una tasa de crecimiento promedio anual de 121%.<sup>12</sup>

Para el caso de la producción, fue una situación parecida, es decir se tuvo un crecimiento bastante acelerado en los tres últimos años, teniendo una tasa de crecimiento promedio anual de 106 %.<sup>13</sup>

<sup>12</sup>Productores y Exportadores de la Malanga

<sup>13</sup>Productores y Exportadores de la Malanga.

Las principales provincias en las que se cultiva la papa china son Morona Santiago, Pastaza y Bolívar, existiendo producción en otras zonas subtropicales del país en las que el principal destino del producto es el autoconsumo.

**Cuadro 3.**  
**Superficie producción y rendimiento de la papa china en Bolívar periodo 2008**

CANTONES	SUPERFICIE SEMBRADA HA.	SUPERFICIE COSECHA HA.	RENDIMIENTO KILOGRAMO/HA.	PRODUCCION KILOGRAMOS	PRODUCCION TONELADAS
CALUMA	60	60	3700	222000	222
CHILLANES	74	74	3700	273800	273,8
CHIMBO	42	40	3700	148000	148
ECHENADIA	96	95	3700	351500	351,5
GUARANDA	165	160	3700	592000	592
LAS NAVES	27	27	3500	94500	94,5
SAN MIGUEL	69	68	3700	251600	251,6
<b>TOTAL</b>	<b>533</b>	<b>524</b>		<b>1933400</b>	<b>1933,4</b>

**Fuente:** Dirección de Bolívar del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

**Elaborado por:** La Autora

- **OFERTA INTERNACIONAL.**

La papa china o malanga forma parte de la dieta de un sin número de personas en diferentes partes del mundo, especialmente en África, Asia, Oceanía, y ahora en los últimos años ha incrementado su consumo en Norte América y Europa debido a la alta inmigración que han tenido estas regiones con personas procedentes de los países productores de papa china.

Según datos del SENA<sup>14</sup> nuestro principal demandante son los Estados Unidos de Norteamérica con un porcentaje promedio en los últimos 5 años (2007 – 2011) del 78.28%, seguido por el mercado de Puerto Rico con un porcentaje de 21.30%.

<sup>14</sup>Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Siguiendo con el orden de exportaciones de Malanga por parte de Ecuador tenemos que luego viene el mercado Europeo destacándose los países bajos con un porcentaje muy bajo con respecto a los dos mercados anteriores pero con mucha potencialidad para ofertar nuestro producto.

**Cuadro 4.**  
**Exportaciones de malanga (0714909000) SENAE**  
**(Valores en dólares FOB)**

País	2007	2008	2009	2010	2011	Total General	%
ESTADOS UNIDOS	3.293.257	7.079.367	7.963.105	6.148.313	6.710.925	31.194.966	78
PUERTO RICO	1.580.307	2.563.385	1.494.188	1.405.325	1.446.444	8.489.648	21
PAISES BAJOS (HOLANDA)		78.530			8.207	86.737	0
FRANCIA		32.585	2.390			34.975	0
GUADELOUPE					21.315	21.315	0
BELGICA					14.700	14.700	0
CANADA	5.190					5.190	0
ESPAÑA	213	42		420	2.655	3.330	0
NICARAGUA			1.890			1.890	0
Total General	4.878.968	9.753.908	9.461.572	7.554.057	8.204.246	39.852.752	100

**Fuente:** SENAE

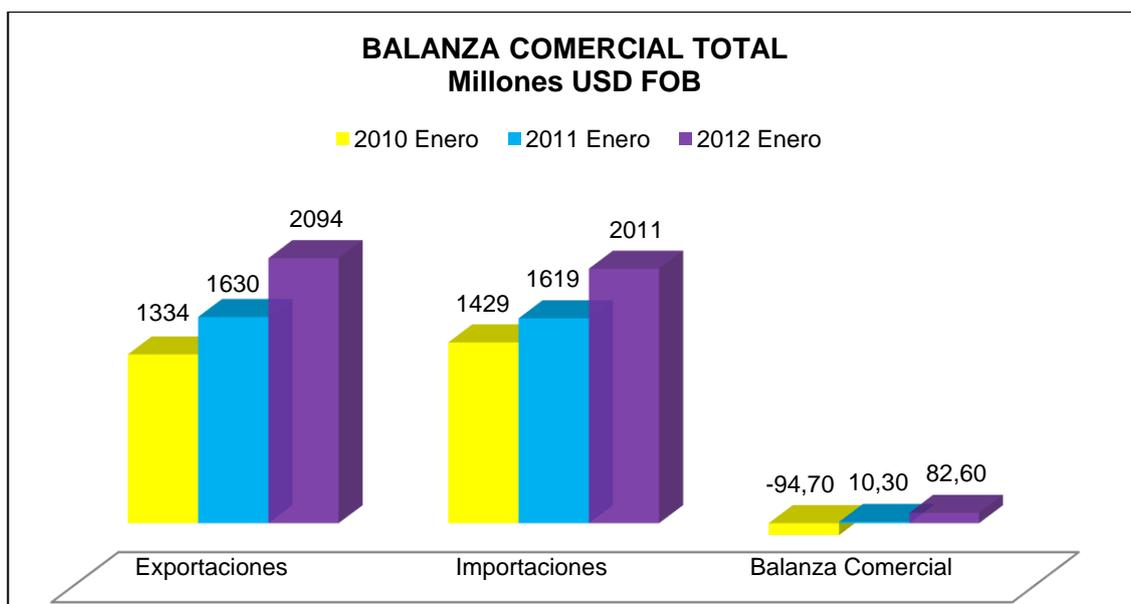
**Elaborado por:** La autora

## 2.1.2 ANÁLISIS DEL SECTOR.

- **SECTOR EXPORTADOR ECUADOR.**

En el boletín emitido por el Ministerio de Relaciones exteriores, en el mes de marzo del año en curso, al cierre de Enero del 2012 se presenta una mejora del 700% en el saldo de Balanza Comercial Total pasando de un superávit de USD 10.3 millones en Enero del 2011 a un superávit de USD 82.6 millones en Enero del 2012. Las Exportaciones crecieron un 28% al comparar los mismos períodos de 2011 y 2012 mientras que las importaciones crecieron un 24%. El crecimiento es sostenido pues al verificar al comparar las exportaciones de Enero de 2010 con las exportaciones de Enero de 2012 se puede registrar también un crecimiento del 57% para una Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) del 25% para el período 2010-2012.

**Gráfico 2.**  
**Balanza comercial total del Ecuador**



**Fuente:** Pro Ecuador  
**Elaborado por:** Pro Ecuador

Respecto a las tendencias, los consumidores que constituyen la demanda, son quienes, según sus gustos y preferencias, escogen que comprar y por qué.

En el caso del consumo orgánico, este está estrechamente relacionado con aspectos fundamentales, tales como medio ambiente, salud humana y bienestar animal. Expertos en la industria mencionan que la gente compra estos productos porque no contienen químicos, apoyan a la agricultura sostenible y a pequeños productores, y por el compromiso que dan las normas orgánicas de dar bienestar a los animales.

Un estudio sobre el consumo de productos orgánicos del año 2008, realizado por la Organic Trade Association (OTA) en Canadá, y la Canadian Organic Growers – COG, manifiesta que el principal motivo de comprar orgánicos es la salud de la familia, seguido por la preocupación por el medio ambiente. Los consumidores exigen la implementación de procedimientos que aseguren la confiabilidad del producto desde la fuente hasta el consumo final, lo cual se garantiza con la certificación orgánica.

Ante la preocupación de algunos países por tener una mejor calidad de vida y cuidar el medio ambiente, existe una tendencia mundial por consumir productos sanos, preferentemente orgánicos.

Este mercado registra tasas de crecimiento de producción y demanda de más de 20 por ciento anual, que es insuficiente para atender la demanda en Europa, Japón y América del Norte.

La agricultura orgánica se practica en casi todos los países del mundo: 30 de África, 30 de Asia, 5 de Oceanía, 10 de Sudamérica y 20 de América Central y el Caribe, entre los cuales figura México, como líder del mercado mundial del café orgánico. Las ventas de alimentos orgánicos crecieron en las principales áreas del mundo de 10,000 millones de dólares en 1997 a 20,000 millones en el año 2000. Los expertos pronostican una expansión del mercado para alcanzar 100,000 millones de dólares en el año 2010.

- **ESTRUCTURA Y DINÁMICA DEL MERCADO MUNDIAL.**

Tanto la Organización Mundial de Comercio (OMC) como la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés) coinciden en que los principales mercados demandantes de productos orgánicos se encuentran en Europa, Estados Unidos y Japón, países industrializados cuya población se caracteriza por su alto nivel de ingresos.

En la Unión Europea se ha registrado un crecimiento de las ventas de aproximadamente 25 por ciento por año, desde 1991. Países como Dinamarca, determinan la tendencia hacia el futuro. En ese país, 22 por ciento de la harina consumida proviene de sistemas de producción orgánica; asimismo, 20 por ciento de la leche, 13 por ciento del huevo, 12 por ciento de la zanahoria y 7 por ciento de la papa. Dinamarca también es el país con el mayor gasto por habitante en alimentos orgánicos (113.59 dólares en el año 2000).

Otro ejemplo es la región de Munich en Alemania, donde 30 por ciento del pan consumido es orgánico. Los mayores crecimientos en el gasto per cápita los han registrado Suecia y Nueva Zelanda, con 262 y 388 por ciento, respectivamente, entre 1997 y 2000.

De acuerdo con la experiencia de estos países, los expertos estiman que en los países desarrollados los alimentos orgánicos podrán alcanzar una participación en el total del mercado del orden de 10 por ciento.

Encuestas realizadas en Estados Unidos, Canadá y Alemania distinguen compradores fuertes y ligeros. En los 3 países resalta el hecho de que los consumidores de productos orgánicos sean aquellos que tienen una mejor preparación académica y no precisamente aquellos que tienen un mejor ingreso; también destacan aquellos que tienen una mayor educación relacionada con los alimentos, y conocimientos sobre las prácticas de producción orgánicas.

- **POLÍTICAS DE APOYO.**

Uno de los principales motores para la reconversión a la agricultura orgánica en todos estos países, con excepción de México, ha sido el apoyo gubernamental.

Un estudio sobre la Unión Europea mostró que entre los principales factores para la adopción de este sistema de producción están las muestras de soporte por parte del gobierno, la remoción de barreras institucionales, el acceso a información para los productores, como el interés por parte de los consumidores y la industria de alimentos, y los logotipos de fácil reconocimiento.

El primer país en establecer una política activa de fomento a la agricultura orgánica en 1987 fue Dinamarca. Posteriormente Alemania utilizó este programa con el mismo propósito; actualmente, todos los países de la Unión Europea, excepto Luxemburgo, estructuran políticas de apoyo a este sector bajo el programa Agro Ambiental de la Unión Europea.

Finalmente, es importante insistir en que en el mundo la agricultura orgánica, a pesar de sus altas tasas de crecimiento y los apoyos para su despliegue, en un lapso previsible no va a sustituir a la agricultura convencional, por limitaciones en la adaptación de las empresas y el bajo poder de compra de estratos importantes de la población. La agricultura orgánica ha encontrado un ambiente más propicio en los países desarrollados, donde los presupuestos gubernamentales permiten su fomento.

Su lenta evolución en países en desarrollo es resultado del retiro de los gobiernos de su función de fomento. Pero, en la búsqueda de opciones de producción e ingreso, la producción orgánica para la exportación a los países con mayor demanda ha sido viable. Uno de los aspectos más complicados del comercio exterior es la política de precios, para determinar el precio de exportación no solamente se realiza un cálculo aritmético, el precio se sustenta en las partidas de costos o gastos y en la utilidad correspondiente.

- **COMERCIALIZACIÓN.**

- **Canales de distribución en Estados Unidos.**

Existen alrededor de 200 zonas de intercambio internacionales (foreign trade zones) alrededor del país. Importadores y exportadores pueden usar estas zonas para diversas actividades, como almacenar, empaquetar, exhibir e incluso producir la mercancía. Los exportadores solo pagan impuestos por la mercadería enviada al mercado doméstico estadounidense de la zona.

- **Partida Arancelaria.**

La partida o código arancelario es un número que clasifica las mercancías con la asignación de códigos de una nomenclatura reconocida y que a su vez están divididos en capítulos y partidas.

Por tanto, "clasificar" es determinar el código que corresponde a la mercancía que para la papa china o malanga se encuentra clasificada de la siguiente manera:

**Cuadro 5.**  
**Clasificación Arancelaria.**

<b>PRODUCTO</b>	<b>SECCION II</b>	<b>CAPITULO 7</b>	<b>PARTIDA 07.14</b>	<b>SUBPARTIDA 07.14.90</b>
Malanga (Colocasia Esculenta)	Productos del reino vegetal.	Hortalizas, plantas, raíces, y tubérculos alimenticios	Raíces de mandioca, arrurruz o salep, aguaturmas, batatas y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en "pallets"; medula de sagu.	Los demás.

**Fuente:** Arancel de Importaciones de Ecuador.  
**Elaborado por:** La Autora.

### **2.1.3 ANÁLISIS SOCIO ORGANIZATIVO.**

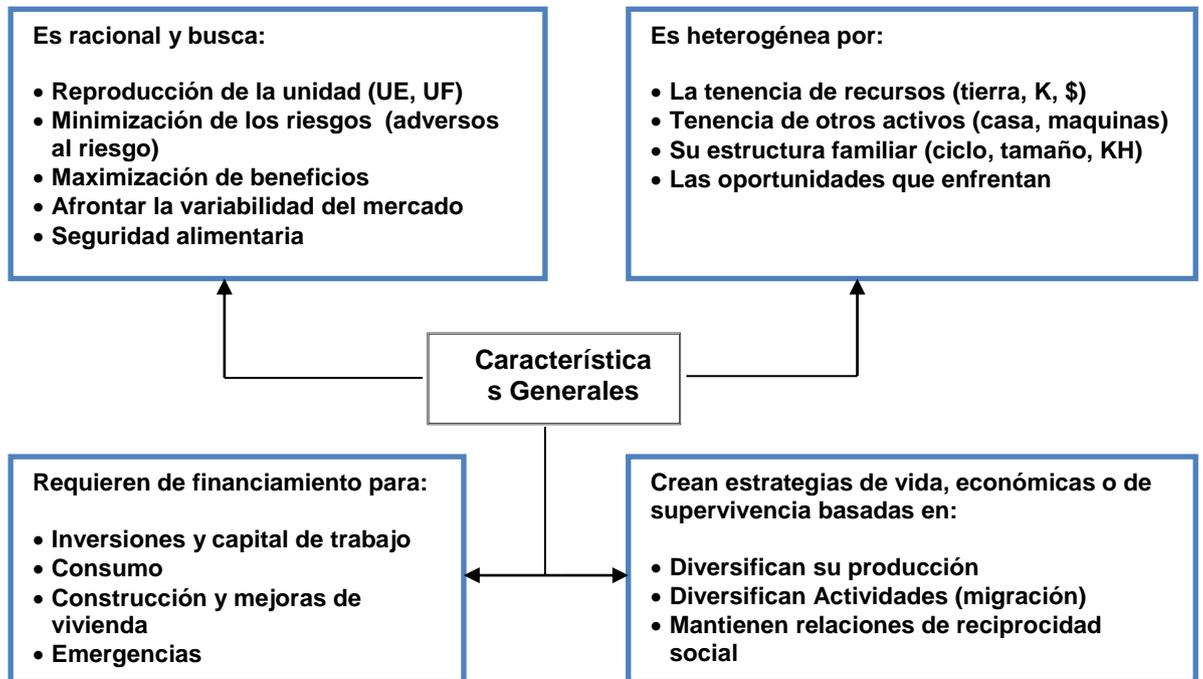
En muchos países, y sobre todo los clasificados en vías del desarrollo, el sector agrario se caracteriza por su heterogeneidad en el uso de sistemas de producción, ya sea una sociedad campesina tradicional orientada a la subsistencia cuya producción se realiza con insumos locales, prácticas conservacionistas y mano de obra familiar; sociedades campesinas en transición con una agricultura mixta parcialmente orientada al mercado basada en una mezcla de tecnología tradicional y moderna y relaciones recíprocas de trabajo; y por otro lado, una sociedad rural capitalista moderna con una producción especializada y mecanizada intensiva en capital y dependencia del mercado internacional.

La economía agraria, especialmente la campesina se caracteriza por su heterogeneidad y gran dispersión poblacional en el área rural, su limitado acceso a los mercados (laboral, financiero, de productos y servicios, de tierra) y a las oportunidades de inversión.

También se diferencian por estar inmersos en una pobreza en cantidad y calidad de recursos (sea en la dotación inicial o la tenencia de capital monetario, físico y/o humano).

Por lo anterior se ha evidenciado que en algunas situaciones no buscan la obtención de ganancias, sino minimizar sus riesgos y sobre todo la satisfacción de sus necesidades y la reproducción de su unidad, ya sea diversificando su producción y actividades económicas en las que participan o elaborando estrategias de sobrevivencia basadas en tiempo, espacio y variedad. (Medeiros, 2006).

**Figura No. 1**  
**Características de las Unidades Económicas Campesinas.**



**Fuente:** Unidades Económicas Campesinas.

**Elaborado por:** La Autora.

En el gráfico se plasman las características generales de las unidades económicas de producción y consumo que se dedican a la actividad agropecuaria como su principal actividad generadora de ingresos o que le ocupa el mayor tiempo de trabajo utilizado para su reproducción.

Se encuentran hogares que cuentan con niveles de ingresos productivos inferiores a los necesarios para la satisfacción de las necesidades básicas, por lo que deben complementar su actividad agrícola o agropecuaria con la venta de su fuerza laboral en actividades agropecuarias o no agropecuarias en las zonas rurales cercanas a su hogar, para su reproducción como unidad de producción y consumo.

Hay hogares que mediante su producción consiguen satisfacer sus necesidades básicas, sin embargo buscarán diversificar sus ingresos buscando algún grado de acumulación.

El siguiente grupo se relaciona con aquellas unidades que si tienen acceso a más recursos y oportunidades económicas (políticas, culturales y sociales) que les permiten un mayor grado de especialización en sus actividades económicas, agrícolas o pecuarias, lo que les permite tener una lógica de acumulación capitalista. En otros casos o bien de manera complementaria a los ya vistos esta la generación de recursos por la vía de la migración de alguno de los miembros de la unidad de manera temporal o permanente, intentando mantener el relacionamiento con el campo y por tanto no perder los derechos y obligaciones comunales que le permiten el acceso al recurso tierra.

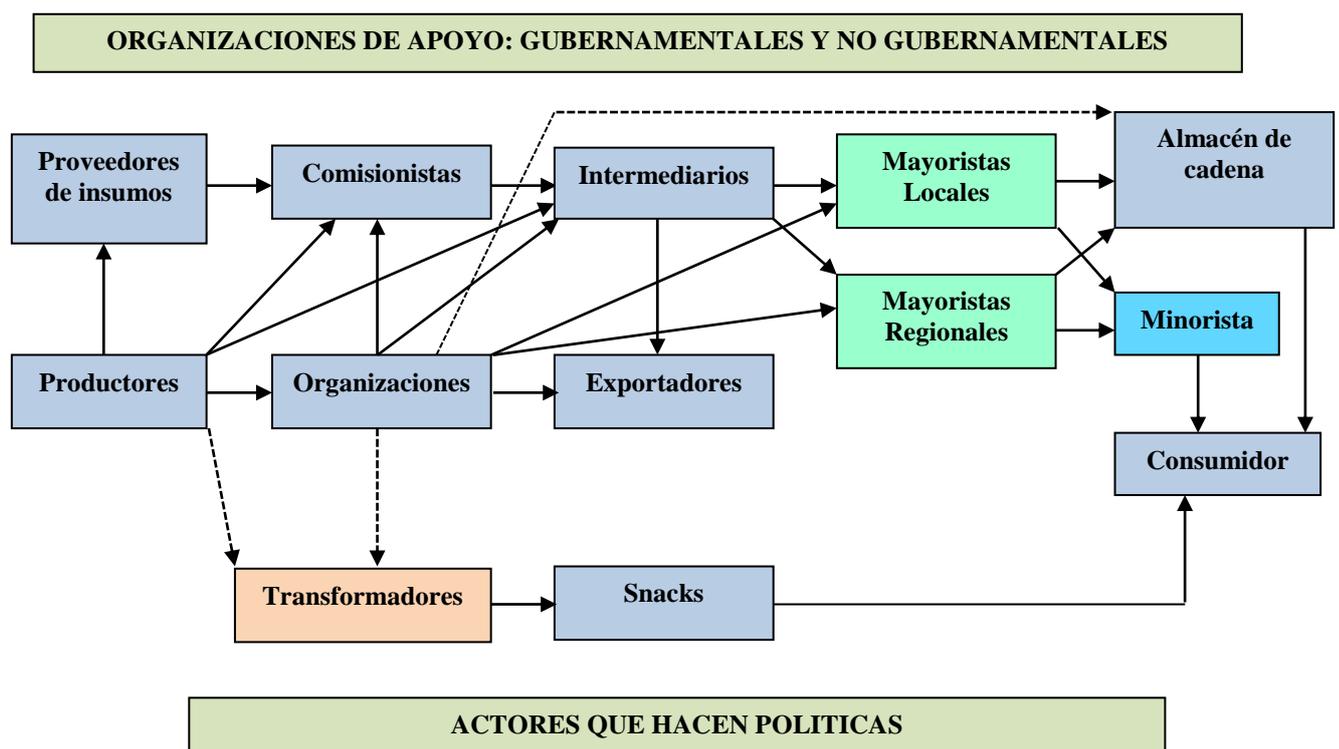
Los productores de papa china, mayormente pequeños productores desorganizados, que realizan su actividad comercial de manera individual, han participado en programas de investigación del gobierno y han adoptado ciertas técnicas para mejorar el cultivo, que es en esencia de carácter orgánico. Sin embargo es necesario que se incorporen prácticas de cosecha y postcosecha, como limpieza, clasificación y selección.

Durante el desarrollo de la investigación se identificaron los siguientes actores de la cadena:

- Los productores que cultivan la papa china de manera tradicional. Entregan su producción a los intermediarios locales quienes lo compran de acuerdo con los anticipos que han entregado unos días antes de la cosecha la tendencia del mercado.
- Los intermediarios locales. Son personas de la localidad que conocen la papa china en las zonas productoras, tienen suficiente dinero para comprar el producto.
- Comercializadores de tiendas. Son establecimientos comerciales donde se expenden productos de consumo alimenticio.

- Plazas de mercado local. Son lugares públicos de funcionamiento permanente al que concurren comerciantes y compradores (por lo general, familias de la zona) para la compra y venta de productos diversos productos.
- Vendedores de insumos agrícolas. Son establecimientos comerciales donde los productores agrícolas compran insumos (abonos, fertilizantes, plaguicidas, etc.) para el desarrollo de su cultivo.
- Exportador, comercializador internacional.

**Gráfico 3.**  
**Cadena productiva de la papa china.**



**Fuente:** Análisis de la cadena de la papa china.

**Elaborado por:** La Autora.

#### 2.1.4. ANÁLISIS FODA.

Para determinar los factores claves tanto internos como externos se pondero y clasifíco los diferentes aspectos que componen la matriz FODA, bajo el siguiente planteamiento:

**Cuadro 6.**  
**Matriz FODA.**

Factores Internos		Factores Externos	
Factor	Valor	Factor	Valor
Debilidad alta	1	Amenaza alta	1
Debilidad baja	2	Amenaza baja	2
Fortaleza baja	3	Oportunidad baja	3
Fortaleza alta	4	Oportunidad alta	4
La ponderación de incidencia de éxito oscila entre 0.01 sin importancia y 1.00 muy importante.			
Resultado: =1 (Afectada por debilidades) =4 (Influenciada por fortalezas) =2.5 (Influencia intermedia)		Resultado: =1 (Afectada por amenazas) =4 (Influenciada por oportunidades) =2.5 (Influencia intermedia)	

**Fuente:** Diagnóstico de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Dentro del análisis FODA categorizamos los factores internos relacionados directamente a las fortalezas y debilidades de la nueva empresa en la que se determinó que se tiene una incidencia media entre puntos fuertes y débiles alcanzando la puntuación de 2.58.

**Cuadro 7.**  
**Factores Internos Claves.**

	<b>FACTORES INTERNOS CLAVES</b>	<b>Peso</b>	<b>Clasific.</b>	<b>Valor Ponderado</b>
<b>FORTALEZAS</b>				
F1	POSICIONAMIENTO DE LA MARCA SALINERITO	14%	3	0.42
F2	EXPORTADORA PROPIA	10%	4	0.4
F3	ZONA DE PRODUCCIÓN EN LA MISMA PROVINCIA	8%	3	0.24
F4	ALTO VALOR NUTRITIVO DEL PRODUCTO	10%	4	0.4
F5	CUENTA CON UN CAPITAL QUE PERMITE LA OPERATIVIDAD	10%	4	0.4
F6	BAJO COSTO DE PRODUCCIÓN DE MATERIA PRIMA	12%	3	0.36
<b>DEBILIDADES</b>				
D1	NO SE CUENTA CON LA INFRAESTRUCTURA	9%	1	0.09
D2	AUSENCIA DE UN SISTEMA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS PARA EL CLUTIVO	10%	1	0.1
D3	ESTACIONALIDAD DEL CULTIVO	10%	1	0.1
D4	BAJO NIVEL SOCIO ORGANIZATIVO DE LOS PRODUCTORES DE MATERIA PRIMA	7%	1	0.07
<b>TOTAL</b>		100%		2.58

**Fuente:** Diagnóstico de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

En cuanto a los factores claves externos podemos determinar que la empresa tiene una influencia intermedia entre aspectos que no podemos controlar como son en gran medida las condiciones climáticas u las políticas gubernamentales, sin embargo, es evidente que las condiciones del mercado creciente se prestan para que la empresa tenga éxito.

**Cuadro 8.**  
**Factores Externos Clave.**

	<b>FACTORES EXTERNOS CLAVES</b>	<b>Peso</b>	<b>Clasific.</b>	<b>Valor Ponderado</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>				
<b>O1</b>	CRECIMIENTO DEL PIB	10%	4	0.4
<b>O2</b>	DESARROLLO DE MERCADO DINAMICOS A NIVEL GLOBAL	10%	4	0.4
<b>O3</b>	DEMANDA CRECIENTEN DEBIDO A LA MIGRACION	15%	4	0.6
<b>O4</b>	MERCADO NO EXPLOTADO	10%	3	0.3
<b>O5</b>	FOMENTO PRODUCTIVO DEL GOBIERNO	10%	4	0.4
<b>AMENAZAS</b>				
<b>A1</b>	POLÍTICAS DEL GOBIERNO CENTRAL RESPECTO COMERCIO EXTERIOR	10%	1	0.1
<b>A2</b>	DISMINUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES	10%	1	0.1
<b>A3</b>	PRESENCIA DE PLAGAS Y ENFERMEDADES	7%	2	0.14
<b>A4</b>	ALTERACIONES EDAFOLÓGICAS PROVOCADAS POR LOS CAMBIOS CLIMÁTICOS	10%	1	0.1
<b>A5</b>	PRESENCIA DE PRODUCTOS TRADICIONALES	8%	2	0.16
<b>TOTAL</b>		100%		2.7

**Fuente:** Diagnostico de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Complementando el análisis de matriz FODA se corrobora el análisis de factores claves con una representación gráfica de la incidencia que tienen los diferentes aspectos que componen las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de la nueva empresa.

Dentro del análisis interno se determina que la incidencia que tienen las debilidades frente a las fortalezas, son mitigadas por estas constituyendo un impacto de nivel intermedio que permitirá implementar estrategias y actividades que vayan contrarrestando los obstáculos que se presenten en el desarrollo de la actividad productiva.

**Cuadro 9.**

**Análisis de Impacto Interno.**

No	ASPECTOS	(+)	0	(-)
F1	POSICIONAMIENTO DE LA MARCA SALINERITO			
F2	EXPORTADORA PROPIA			
F3	ZONA DE PRODUCCIÓN EN LA MISMA PROVINCIA			
F4	ALTO VALOR NUTRITIVO DEL PRODUCTO			
F5	CUENTA CON UN CAPITAL QUE PERMITE LA OPERATIVIDAD			
F6	BAJO COSTO DE PRODUCCIÓN DE MATERIA PRIMA			
D1	NO SE CUENTA CON LA INFRAESTRUCTURA APROPIADA			
D2	AUSENCIA DE UN SISTEMA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS PARA EL CLUTIVO			
D3	ESTACIONALIDAD DEL CULTIVO			
D4	BAJO NIVEL SOCIO ORGANIZATIVO DE LOS PRODUCTORES DE MATERIA PRIMA			

**Fuente:** Diagnóstico de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Al referirnos al análisis de impactos externos de igual manera se evidencia un comportamiento neutro frente a las amenazas que puedan alterar el flujo normal de las operaciones, considerando las oportunidades que brinda actualmente el mercado exportador.

**Cuadro 10.**  
**Análisis de Impacto Externo.**

No	ASPECTOS	(+)	0	(-)
O1	CRECIMIENTO DEL PIB			
O2	DESARROLLO DE MERCADO DINÁMICOS A NIVEL GLOBAL			
O3	DEMANDA CRECIENTEN DEBIDO A LA MIGRACIÓN			
O4	MERCADO NO EXPLOTADO			
O5	FOMENTO PRODUCTIVO DEL GOBIERNO			
A1	POLÍTICAS DEL GOBIERNO CENTRAL RESPECTO COMERCIO EXTERIOR			
A2	DISMINUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES			
A3	PRESENCIA DE PLAGAS Y ENFERMEDADES			
A4	ALTERACIONES EDAFOLÓGICAS PROVOCADAS POR LOS CAMBIOS CLIMATICOS			
A5	PRESENCIA DE PRODUCTOS TRADICIONALES			

**Fuente:**Diagnóstico de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Finalmente se elaboró un análisis de áreas ofensivas y defensivas bajo un criterio de ponderación de relación entre los diferentes factores internos y externos respectivamente para determinar los aspectos con los que la nueva empresa contara para hacer frente a las adversidades del negocio, así como aprovechar elementos que les permitirá contrarrestar efectos adversos.

El diagnostico en diferentes niveles nos permite contar con insumos suficientes como para establecer estrategias productivas, comerciales y sociales pertinentes que permitan a la empresa ir formulando objetivos alcanzables y sostenibles.

**Cuadro 11.**

**Criterios y Puntaje de Relación de Áreas Ofensivas y Defensivas.**

Criterios	Puntaje Áreas Ofensivas	Puntaje Áreas Defensivas
Relación Alta	5	5
Relación Media	3	3
Relación Baja	1	1

**Fuente:** Diagnóstico de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Dentro del análisis de áreas ofensivas se aprecia que existen oportunidades que contribuyen a que el negocio sea atractivo especialmente considerando el incremento de la demanda y el apoyo que el gobierno central está brindando al fomento agroproductivo, conjugándose con la imagen que mantiene la marca Salinerito y las nuevas tendencias de consumo.

**Cuadro 12.**

### Análisis de Áreas Ofensivas.

<div style="text-align: right;">FORTALEZAS</div> <div style="text-align: left;">OPORTUNIDADES</div>	POSICIONAMIENTO DE LA MARCA SALINERITO	EXPORTADORA PROPIA	ZONA DE PRODUCCION EN LA MISMA PROVINCIA	ALTO VALOR NUTRITIVO DEL PRODUCTO	CUENTA CON UN CAPITAL QUE PERMITE LA OPERATIVIDAD	BAJO COSTO DE PRODUCCION DE MATERIA PRIMA	TOTAL
CRECIMIENTO DEL PIB	5	1	1	1	3	1	12
DESARROLLO DE MERCADO DINAMICOS A NIVEL GLOBAL	3	5	3	5	1	1	18
DEMANDA CRECIENTEN DEBIDO A LA MIGRACION	5	5	3	5	5	1	24
MERCADO NO EXPLOTADO	5	5	1	5	5	1	22
FOMENTO PRODUCTIVO DEL GOBIERNO	5	3	1	5	5	1	20
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>19</b>	<b>9</b>	<b>21</b>	<b>19</b>	<b>5</b>	

**Fuente:** Diagnóstico de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Para las áreas defensivas se encontraron ciertos indicativos de los que la empresa deberá tener precaución principalmente en temas que tenga que ver con las políticas de comercio exterior y la constante competencia de marcas posicionadas, complementado con el aspecto socio organizativo de los pequeños productores que pueden constituir una seria debilidad en el aprovisionamiento de materia prima.

**Cuadro 13.**  
**Análisis de Áreas Defensivas.**

DEBILIDADES AMENAZAS	NO SE CUENTA CON LA INFRAESTRUCTURA	AUSENCIA DE UN SISTEMA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS PARA EL CLUTIVO	ESTACIONALIDAD DEL CULTIVO	BAJO NIVEL SOCIO ORGANIZATIVO DE LOS PRODUCTORES DE MATERIA PRIMA	TOTAL
POLITICAS DEL GOBIERNO CENTRAL RESPECTO COMERCIO EXTERIOR	1	1	1	1	4
DISMINUCION DE LAS EXPORTACIONES	3	5	5	5	18
PRESENCIA DE PLAGAS Y ENFERMEDADES	3	1	1	5	10
EDAFOLOGICAS PROVOCADAS POR LOS CAMBIOS CLIMATICOS	1	1	1	1	4
PRESENCIA DE PRODUCTOS TRADICIONALES	3	5	1	5	14
TOTAL	11	13	9	17	

**Fuente:** Diagnóstico de campo.

**Elaborado por:** La Autora.

## 2.4 PLAN DE MUESTREO.

Para la presente investigación se utilizará la técnica de recopilación documental es decir todo tipo de documentación que ayude a describir y comprender la innovación alimentaria, su importancia y áreas de aplicación y la información necesaria para su aplicación.

La población está orientada hacia los comercializadores de los productos del Grupo Salinas en la ciudad de Quito, considerando que la investigación persigue buscar un canal comercial en el exterior para lo que se consideraran las percepciones de personas que se dedican a comercializar la marca.

A través de un censo con la aplicación de una entrevista, ya que el mercado segmentado no es muy extenso y en esta localidad se encuentra el 82% de los establecimientos del Salinerito, que corresponden a 9 centros de expendio:

**Rio Coca:**Rio Coca E5-26 e Isla Isabela

**Prensa:**Av. De la Prensa N58-182 y Vaca de Castro

**Cumbaya:**Urb. La Primavera, Av. Florencia

**Carolina:**Rusia E-915 y Shyris

**Floresta:**Mallorca N24-290 y Coruña

**Santa Clara:**Marchena OE2-38 y Versailles

**Tumbaco:**Simón Bolívar 336 y Juan Montalvo

**Gaspar de Villarroel:**G. de Villarroel 1100 y Av. 6 de Diciembre

**Kennedy Don Bosco:**Cap. Ramón Borja E4-96 y Fco. Aguirre

Para determinar el mercado internacional se analiza la información agregada disponible en la CORPORACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN "CORPEI", EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR y EL SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR, que permiten obtener una buena apreciación de la dimensión del negocio a nivel global y también a nivel de países.

#### **2.1.4.1 METODOLOGÍA PARA CUANTIFICAR LA DEMANDA.**

La proyección de demanda se realizó en base a la tasa de crecimiento que se pudo calcular a partir del conocimiento de la cantidad de población existente en el área que es consumidora de un producto de alta demanda con características similares al ofertado.

#### **2.1.5 INVESTIGACIÓN DE MERCADO INTERNACIONAL.**

- **ESTADOS UNIDOS.**

Tercer país más poblado a nivel mundial con más de 305.000.000 habitantes y principal potencia económica y de poder a nivel mundial es el principal país a nivel mundial que demanda Malanga con una cantidad de 572,437 TN, teniendo como principales proveedores a los países Centro Americanos como son Costa Rica que cubre la demanda de su mercado con un 35%, luego tenemos a República

Dominicana que provee Malanga con un 16%, viene Jamaica con un 9%, luego tenemos a Ecuador con un 8% de aportación de Malanga hacia el mercado de los Estados Unidos.

- **JAPÓN.**

El país del sol naciente, país asiático conformado principalmente por cuatro grandes islas que representan el 97% de la superficie total país que cuenta con más de 127 millones de habitantes es el segundo país a nivel mundial que importa Malanga es con una cantidad importada de 568,913 TN en los últimos 7 años (2001 – 2007). Su principal socio comercial es China cubriendo su demanda de Malanga en un 99.57%.

- **REINO UNIDO.**

Estado unitario comprendido por cuatro países constituyentes: Escocia, Inglaterra, Irlanda del Norte y Gales gobernado por un sistema parlamentario. Posee una población de más de 60 millones de habitantes. Como la mayoría de países europeos su demanda es satisfecha por los países Africanos en este caso su principal proveedor es el país de Ghana con un 55% de participación de mercado en cuanto a la importación de Malanga, luego tenemos a un país sudamericano como Brasil que le provee con el 14%, además tenemos a países como Jamaica y China con un 7% y 6% respectivamente de participación, la demás parte viene del resto del mundo con una cantidad del 18% a nivel mundial.

- **SINGAPUR.**

Con un territorio de 699.40 kilómetros cuadrados, es el país más pequeño del Sudeste de Asia, posee una población de 4.553.000 habitantes.

Cabe destacar que Singapur en los últimos 7 años (2001 – 2007) ha tenido una demanda descendente, a pesar de eso es uno de los grandes importadores mundiales su principal proveedor de Malanga es China con un porcentaje del

69%, seguido por Tailandia con un 19%, luego tenemos a países como Malasia y Hong Kong con un 7% y 2% respectivamente.

**Cuadro 14.**  
**Exportación de Papa China SENAE**  
**(Valores en dólares FOB).**

País	2007	2008	2009	2010	2011	Total General	%
ESTADOS UNIDOS	3.293.257	7.079.367	7.963.105	6.148.313	6.710.925	31.194.966	78
PUERTO RICO	1.580.307	2.563.385	1.494.188	1.405.325	1.446.444	8.489.648	21
PAISES BAJOS (HOLANDA)		78.530			8.207	86.737	0
FRANCIA		32.585	2.390			34.975	0
GUADELOUPE					21.315	21.315	0
BÉLGICA					14.700	14.700	0
CANADÁ	5.190					5.190	0
ESPAÑA	213	42		420	2.655	3.330	0
NICARAGUA			1.890			1.890	0
Total General	4.878.968	9.753.908	9.461.572	7.554.057	8.204.246	39.852.752	100

**Fuente:** SENAE  
**Elaborado por:** DCI.

**Cuadro 15.****Exportación de Papa China BCE(Valores en dólares FOB).**

País	2007	2008	2009	2010	2011	Total General	%
ESTADOS UNIDOS	7.280	9.650	10.264	12.587	16.788	56.569	79
PUERTO RICO	2.749	2.607	1.545	3.149	3.819	13.870	19
ESPAÑA	24	70	347	5	13	459	1
HOLANDA (PAISES BAJOS)		184	13		12	209	0
BÉLGICA					50	50	0
REINO UNIDO		38				38	0
GUADALUPE					25	25	0
PORTUGAL			19			19	0
CANADÁ	12					12	0
NICARAGUA			5			5	0
FRANCIA	2		3			5	0
NUEVA ZELANDA				4		4	0
Total	10.067	12.549	12.197	15.745	20.707	71.265	100

**Fuente:** BCE

**Elaborado por:** La Autora.

**2.1.6 ANÁLISIS DE DATOS.**

Tomando en cuenta la estacionalidad en la producción de papa china Lasiembracomienzaenel primer trimestre del año yelciclodeproducción dura alrededor de 6 meses, por lo que la cosecha se realiza desde agosto hasta noviembre, se concluye entonces que la oferta de malanga proveniente deEcheandía predomina entre los meses de agosto a noviembre. Esta situación crea una ventana de exportación, considerando que el producto a elaborarse son chips que se pueden conservar por un periodo considerable de tiempo y que según la investigación realizada no existen en el mercado internacional. Sin embargo, es importante recalcar que el Ecuador dispone de producción durante todo el año en otras zonas y a su vez en caso de crecer la demanda se podrá aprovisionarse durante todo el año de la materia prima.

### 2.1.6.1. Investigación de Mercado Local.

La población dentro de nuestro país que se seleccionó para realizar la investigación de mercado fueron los representantes y distribuidores de productos El Salinerito en la ciudad de Quito, lugar en el que se concentra el 82% de los establecimientos a nivel del Ecuador, la intención de entrevistar a las personas que administran estos centros de distribución fue conocer desde el punto de vista de quienes trabajan con estos productos cuáles serían las características que consideran debería tener el nuevo producto que se piensa lanzar al mercado internacional y que beneficio obtendría la población de Salinas con este proyecto.

#### **Beneficio de la Nueva Empresa para la Población de Salinas de Guaranda.**

Los resultados de la entrevistas muestran que el 67% de los entrevistados consideran que con la elaboración del nuevo producto se generarán más fuentes de empleo para los pobladores de Salinas y el 33% piensa que se mejorará los ingresos de la localidad.

**Gráfico 4. Percepción de los Beneficios de la Nueva Empresa.**



**Fuente:** Encuestas (Centros de Expendio de Productos al Salinerito)

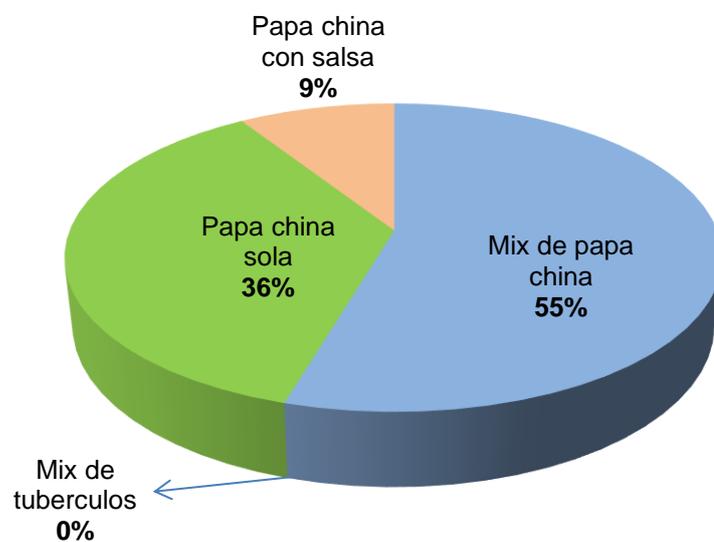
**Elaborado por:** La Autora.

### Presentación de las variedades de Hojuela de Papa China en el Exterior.

Para la presentación (variedades) de las hojuelas de papa china en el exterior el 55% recomienda elaborar un mix de papa china tomando en cuenta que existen algunas variedades del tubérculo, el 36% expreso que la mejor presentación es enfundar una sola variedad y otro criterio importante es que se podría incorporar una salsa en la fundas de hojuelas.

Gráfico 5.

Presentación de las Hojuelas de Papa China.



Fuente: Encuestas (Centros de Expendio de Productos al Salinerito)

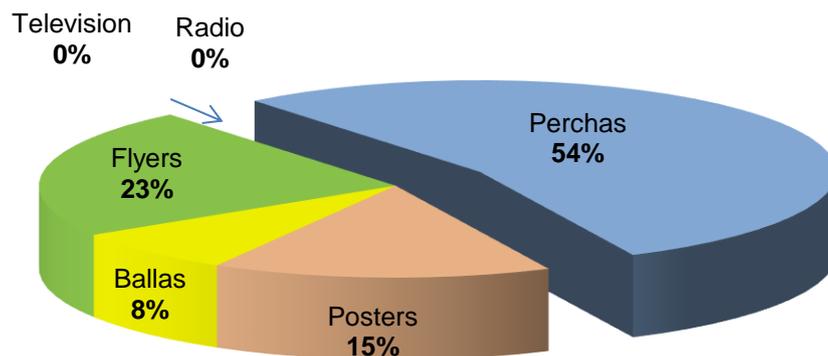
Elaborado por: La Autora.

### Publicidad para Impulsar el Producto.

Para el manejo de la publicidad al ser un aspecto limitado por el tema costos el 56% aconseja que la mejor medida de publicidad con perchas decoradas en los supermercados, el 23% manifiesta que se podrían utilizar flyers, el 15% considera el uso de posters y el 8% piensa que se podrían colocar vallas publicitarias.

Gráfico 6.

### Publicidad para las Hojuelas de Papa China.



**Fuente:** Encuestas (Centros de Expendio de Productos al Salinerito)

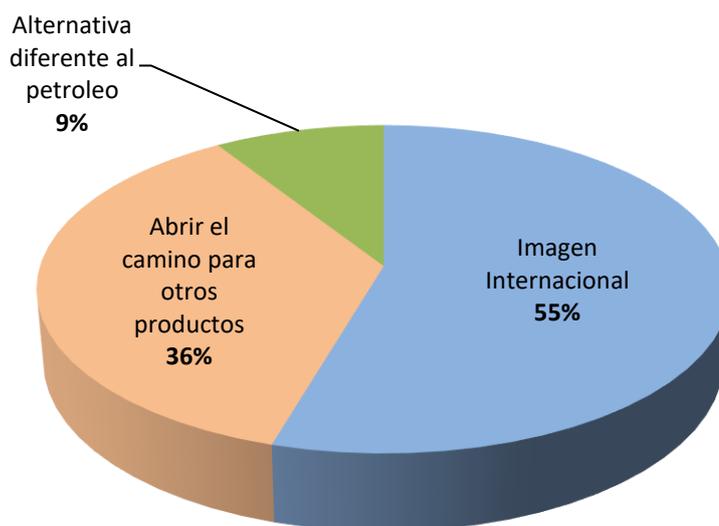
**Elaborado por:** La Autora.

## Impacto internacional para el Ecuador con la exportación de hojuelas de Papa China.

Un aspecto destacable es que un 55% de espera que con estas nuevas líneas de producción el país mejore su imagen a nivel internacional, el 36% mira esta propuesta como un camino de entrada para nuevos productos y el 9% cree que es una alternativa para ir ocupando nuevos espacios en lugar del petróleo.

Gráfico 7.

### Impacto Internacional de las hojuelas de Papa China.



**Fuente:** Encuestas (Centros de Expendio de Productos al Salinerito)

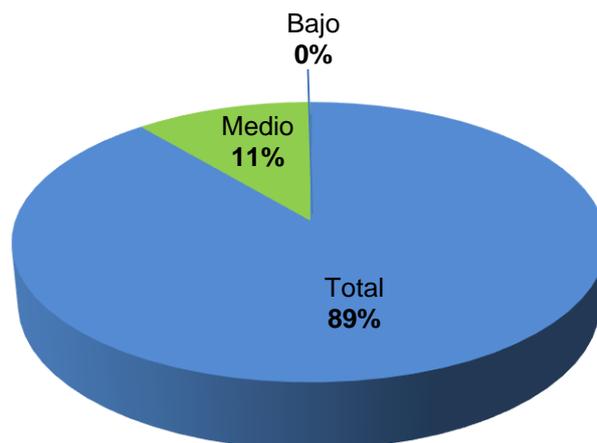
**Elaborado por:** La Autora.

### **Éxito de la empresa procesadora y exportadora de hojuelas de Papa China.**

Dentro de la medición del éxito de las hojuelas en el mercado externo el 89% le augura un éxito total considerando la fama que ha ganado El Salinerito y el 11% nos dice que de entrada no se tendrá mucho éxito pero en un corto tiempo se incursionara en el mercado exitosamente.

**Gráfico 8.**

**Éxito en el Mercado Internacional de las hojuelas de Papa China.**



**Fuente:** Encuestas (Centros de Expendio de Productos al Salinerito)

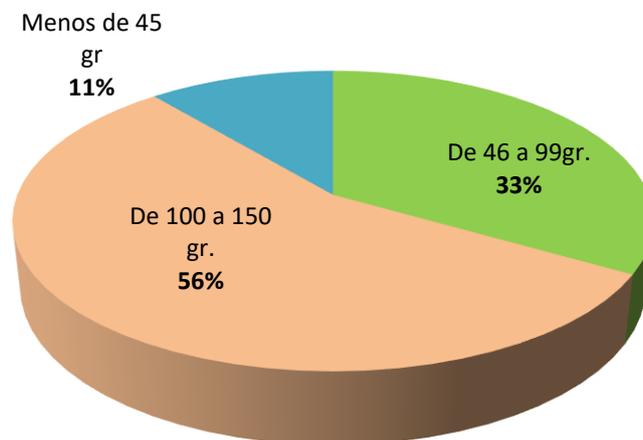
**Elaborado por:** La Autora.

### **Peso promedio de la presentación de las bolsas de hojuelas de Papa China.**

El mercado internacional apetece los Snacks en presentaciones grandes manifestó el 56%, el 33% en cambio sugiere hacer presentaciones extra grandes sobre todo si se piensa comercializar con Estados Unidos y el 11% nos dijo que sería recomendable las presentaciones pequeñas.

**Gráfico 9.**

**Presentación de los paquetes de hojuelas de Papa China.**



**Fuente:** Encuestas (Centros de Expendio de Productos al Salinerito)

**Elaborado por:** La Autora.

Finalmente podemos concluir con los datos recopilados que el nuevo producto según la sugerencia de los distribuidores de El Salinerito es que con estas iniciativas el país gana imagen internacional, brindando nuevas alternativas a la balanza comercial del Ecuador, y que esto conlleva a que la economía local se dinamice. Para la presentación del producto se recomendó elaborar fundas grandes de hojuelas en mix, y para que se note su presencia en percha debería incluirse publicidad sectorizada en el centro de expendio.

### 2.1.6.2. MERCADO.

Dentro de la importancia de los mercados internacionales el área en que se encuentran mayores posibilidades de demanda para realizar transacciones de un subproducto de papa china son los Estados Unidos de Norte América.

**Gráfico 10.**  
**Ubicación de la Demanda**



Fuente: Google map

Elaborado por: Google map

- **Situación Geográfica.**

Al Norte, Canadá; al Este, océano Atlántico; al Sur, golfo de México y México; al Oeste, océano Pacífico.

- **Extensión Territorial.**

9.629.091 Km<sup>2</sup>.

- **Capital:** Washington D.C.

- **Gobierno.**

La forma de gobierno es democrática. El poder Federal está regido por la Constitución de 1787. Los Estados Unidos de Norteamérica están representados por las funciones: Ejecutiva y Legislativa. La primera la ejerce el Presidente de la República, elegido para gobernar un período de cuatro años, reelegible una sola vez. La segunda, la ejerce el Congreso Nacional compuesto por dos cámaras: la Cámara de Representantes y el Senado. Estados Unidos.

- **Poderes del Estado:**

- ✓ **Poder Ejecutivo.**

La elección del presidente y el vicepresidente es indirecta. El artículo segundo de la Constitución estipula el nombramiento de ambos por el Colegio Electoral, cuyos integrantes son elegidos por los votantes de cada estado y del Distrito de Columbia. En casi todos los casos, la elección del Colegio Electoral coincide con la expresada por el voto popular.

- ✓ **Poder Legislativo.**

Todos los poderes legislativos otorgados por la Constitución en el artículo primero los ejerce el Congreso de los Estados Unidos, que consta de dos cámaras, el Senado y la Cámara de Representantes.

El Senado tiene 100 miembros, dos por cada estado federado.

Los diferentes estados eligen a los 435 miembros de la Cámara de Representantes, nombrados para un periodo de dos años, mientras que los senadores lo son por seis años.

✓ **Poder Judicial.**

La Constitución establece la formación del Tribunal Supremo y el sistema judicial se completa con doce tribunales de apelación, 91 juzgados de distrito y varios juzgados especiales como el Tribunal de Cuentas, el Tribunal de Reclamaciones y el Tribunal de Apelación de Excombatientes, todos ellos establecidos por el Congreso.

✓ **Partidos Políticos:**

En las últimas décadas dos grandes partidos políticos han dominado el panorama político del país: el Partido Demócrata, fundado en 1790 con el nombre de Partido Anti Federalista, se convirtió en el Partido Demócrata-Republicano en 1801 y, en 1828, tomó su actual denominación. En 1854 se fundó el Partido Republicano que, en 1860, se convirtió en uno de los dos grandes partidos. El resto de los partidos tiene menor importancia en la mayoría de las elecciones nacionales y estatales, por lo que ningún candidato de un tercer partido ha conseguido jamás la presidencia. Los terceros partidos han desempeñado sólo un papel menor en el Congreso.

✓ **Recursos Naturales:**

Carbón, cobre, plomo, molibdeno, fosfatos, uranio, bauxita, oro, hierro, mercurio, níquel, potasio, plata, el tungsteno, cinc, petróleo, gas natural y madera.

✓ **Clima:**

Principalmente templado, tropical en Hawai y Florida; ártico en Alaska, semiárido en el gran oeste de las llanuras del Río de Mississippi y árido en la Gran Cúbeta del sudoeste.

✓ **Moneda:**

Dólar estadounidense.

✓ **Idioma:**

El inglés es la principal lengua de Estados Unidos, hablada por la gran mayoría de sus ciudadanos. Sin embargo, cerca de 32 millones hablan en sus hogares una lengua distinta al inglés. De estos, aproximadamente el 54% habla español, y el resto otras lenguas (chino, japonés, coreano, vietnamita, árabe, italiano, francés, alemán, polaco, griego, portugués y lenguas americanas autóctonas).

✓ **Población:**

311.999.354 millones de habitantes (Censo abril 2012 USA)

Hombres: 151.205.402

Mujeres: 156.006.721

0-14 años: 20,2% (hombres 31,639,127 / mujeres 30,305,704)

15-64 años: 67% (hombres 102,665,043 / mujeres 103,129,321)

65 años y más: 12,8% (hombres 16,901,232 / mujeres 22,571,696)

✓ **Religión:**

En la actualidad el grupo religioso más grande lo representan los católicos, con un 25% de la población estadounidense. Entre los principales grupos protestantes están los bautistas (19.4%), metodistas (8%), presbiterianos (2.8%), pentecostales (1.8%) y episcopalianos (1.7%).

La Iglesia ortodoxa tiene un gran número de fieles, cercano al 3%. Las religiones no cristianas más numerosas son el judaísmo (2%) y el islam; el budismo y el hinduismo también tienen bastantes seguidores.

✓ **Agricultura y Ganadería:**

Este sector supone el 2% del PIB anual y emplea al 1% de la mano de obra estadounidense; sin embargo, es el principal productor mundial de algunos artículos. La producción no sólo abastece las necesidades interiores, sino que también es el principal exportador mundial al año de una serie de productos agrícolas.

La ganadería y sus productos derivados suponen el 50.5% del valor de toda la comercialización, mientras que los cultivos alcanzan el 45.5%.

✓ **Principales Puertos de Carga:**

- **Jacksonville:** se ubica al noreste de la Florida, a un poco más de 9 millas náuticas del Océano Atlántico. Ofrece diferentes opciones para el transporte intermodal, tiene acceso al sistema público de carreteras y a tres líneas ferroviarias, para el transporte de contenedores, vehículos, carga seca y líquida.
- **Miami:** es el puerto más grande de contenedores de la Florida y su localización lo convierte en la puerta de entrada de las Américas. En el puerto de la Florida es donde arriba la mayoría de los buques con la ruta sur-nororiental, siendo así un gran centro de distribución marítimo.
- **Port Everglades:** es el puerto más profundo de la Florida. Este puerto proporciona una completa gama de instalaciones y de servicios para la industria de carga contenedorizada, suelta, granel, combustible y automóviles.
- **New York:** es considerado el complejo portuario de la costa este, primordialmente por encontrarse muy cerca al mercado de consumidores más grande del mundo, por su ubicación estratégica y

su movimiento de carga. Ocupa tercer puesto dentro del ranking portuario estadounidense.

- **Houston:** se ubica al sureste de Texas, es un puerto de aguas profundas, que se extiende a lo largo de 40 Km, con una variedad de instalaciones públicas y privadas.
- **Los Ángeles:** situado en la costa oeste, cuenta con veintinueve (29) instalaciones entre estas 27 terminales principales de carga, incluyendo localidades para manejo de vehículos, contenedores, productos de carga seca y líquida, al igual que carga refrigerada. A su vez el Terminal puede albergar cargueros de hasta 250.000 toneladas de peso muerto, otra de las facilidades con que cuenta es el acceso ferroviario para la entrega de mercancía.
- **Long Beach:** es uno de los puertos marítimos de mayor movimiento y es considerado el acceso comercial más importante entre Estados Unidos y Asia. Si se unieran los puertos de Long Beach y Los Ángeles, serían el tercer complejo portuario de mayor actividad del mundo, después de Hong Kong y Singapur.
- **Segmentación del Mercado Estadounidense.**

Existen dos grandes segmentos:

### 1. Mercado Étnico Latino y Caribeño.

Está compuesto por la población inmigrante de América Latina y el Caribe que proviene de grupos étnicos de origen antillano: cubanos, puertorriqueños y en menor grado de personas originarias de Jamaica, las está adquiriendo importancia en el sur de la Florida,

especialmente en las comunidades agrícolas.

Igualmente los hispanos son la minorías más importante dentro del mercado de los Estados Unidos, siendo la población de origen Mexicano la más numerosa, especialmente en la zona del sur de California.

## **2. Mercado Anglosajón.**

Compuesto por la población Estadounidense principalmente, sin embargo es importante recalcar que parte de este mercado está compuesto por diversas nacionalidades y culturas que debido al fenómeno migratorio han diversificado enormemente este país.

- **Comercio Estados Unidos.**

- ✓ **Economía.**

La economía de los Estados Unidos es la más poderosa del mundo. Se organiza de forma principalmente capitalista, con muy poca regulación gubernamental en las industrias, igualmente hay programas de asistencia social.

Tiene ricos recursos minerales con extensos yacimientos de oro, petróleo, carbón, y uranio. Las industrias agrícolas son los principales productores de maíz, trigo, azúcar, y tabaco, entre otros productos. El sector de manufactura produce automóviles, aviones, armamento y bienes electrónicos, entre otras cosas. La industria más grande es el sector de servicios en cual trabajan gran parte de la población.

Tasa de crecimiento:	0.91%
PIB:	4.77%
PIB per cápita:	3.74%
Índices de precios al consumidor:	128.51
Inflación:	2.70%
Tasa de desempleo:	4.9%

### ✓ Comercio Ecuador - Estados Unidos.

La balanza comercial en los últimos años ha sido positiva, esto quiere decir que existe más exportaciones que importaciones.

Igualmente las exportaciones van incrementando cada año y podemos observar que el mercado estadounidense es una buena alternativa para vender nuestros productos.

Es importante mencionar que los Estados Unidos de Norte América dentro de las importaciones mencionadas por UN COMTRADE las raíces y tubérculos similares ricos en féculas o en inulina han incrementado en un 62% desde el 2007 hasta el 2011.

#### 2.1.6.3. DEMANDA DEL PROYECTO.

No se registran datos de exportaciones de chips de papa china en el mercado estadounidense. Esto se debe a que no existe una producción representativa del producto que se envíe hacia ese país.

Según el departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) existen pequeños cultivos del tubérculo en Hawái y Florida pero no representan ningún dato estadístico para dicho departamento y no existe un valor agregado.

Al no existir información de la producción, solo se tomará las importaciones para el cálculo del CNA<sup>15</sup>.

El Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador en su boletín de septiembre del 2011 informa que los snacks se utilizan como bocadillos de energía rápida o como parte de un esfuerzo por comer más veces al día (alimentos con menos calorías). De una u otra forma, el consumo de este grupo de alimentos sigue aumentando. Según la Consultora Mintel, la variedad de alimentos descritos como

---

<sup>15</sup> Consumo Nacional Aparante

snacks, en los Estados Unidos, se ha incrementado en 170%, desde hace 3 años. Se espera que este crecimiento continúe.

El precio y la variedad son importantes, entre los productos que más se destacan se encuentran: las papitas fritas en funda (variedad ilimitada de sabores y variaciones), los aros de cebolla, las tortillas de maíz, los platos de frutas frescas cortadas, las nueces, las almendras, las galletas de sésamo de trigo integral, la leche baja en grasa, el yogurt con granola, el café tradicional, los smoothies y las frutas deshidratadas (piña, plátano y fresa).

Ecuador con la participación de las empresas Ecuaconservas, The ExoticBlends, Fresh and Sweet, Hoja Verde, Indartbio S.A., Inalproces, Plantain Republic S.A., Runa y Biolcom que son quienes actualmente exportan productos como mermeladas orgánicas, snacks de vegetales, mayonesa de frutas, vinagres de frutas, frutas en conserva, chocolate fino, entre otros.

De acuerdo a un análisis realizado por la consultora ACNielsen, durante el último año se observa una variación positiva del 13% en el consumo de snacks en el canal supermercados.

- **Segmentos.**

El 42% del consumo total en kilogramos de Snacks se concentra en “Papas Fritas”, en segundo lugar se ubica el consumo de “Manies”, que representa el 17% del total Snacks. Sigue en importancia el consumo de Palitos Salados, Especialidades de Maíz y otros.

Los Snaks generan grandes beneficios a sus fabricantes y distribuidores. Suponen un mercado enorme, en el que muchas empresas luchan por dominarlo. En Estados Unidos se consumen más de 10 kg per cápita al año.

El consumo de snacks en supermercados se concentra principalmente en el formato de 100 a 250 gr. Este segmento representa el 56 % de las ventas de ésta categoría. Le sigue el consumo de los formatos más grandes, 25% del consumo total.

Los formatos de 46 a 99 gr, representan el 17% del consumo. Los menos consumidos son los envases más pequeños, de 0 a 45 gr. El consumo se realiza a nivel familiar, evidenciando así el tipo de alimentación que llevamos la mayoría de las familias consumidoras.

#### ✓ **Snacks por Nivel Económico de GBA<sup>16</sup>**

Al analizar cómo se distribuye el consumo de Snacks por Nivel Económico en Supermercados de GBA observamos una fuerte concentración en la clase media, nivel C2 y C3, en comparación al porcentaje de población que conforma estos segmentos.

El consumo recomendado de tubérculos (yuca, papa, camote, zanahoria blanca, papa china, mellocos, jicama, rábano, ñame, oca) estimado según datos de la OMS (Organismo Mundial de la Salud) y la FAO es de 80 kg; este valor es en total por los diez productos antes mencionados, por lo tanto, el factor recomendado de la papa china se realiza dividiendo este valor para los diez productos.

Por lo que una persona debería consumir al año para llevar una vida saludable por ser rica en carbohidratos, tiamina, riboflavina y vitamina A es de 8 kg.

#### • **Proyección del Consumo Nacional por Tasa de Crecimiento.**

Como se registra producción y exportaciones de hojuelas de papa china, solo se proyecta a las importaciones a través del método de proyección con la tasa de crecimiento anual de la

---

<sup>16</sup> Nivel de Glucemia Basal en Ayunas

población, el mismo que nos permite identificar directamente como año tras año se va incrementando la demanda.

Para determinar la oferta del producto nos basamos en el hecho que en el Ecuador se producen actualmente 5.973.975 kg de papa china.

Para poder abastecer el 0,20% del mercado de los Estados Unidos de Norte América el abastecimiento de materia prima será de las principales zonas productoras de la provincia de Bolívar que la constituyen los cantones Echeandia y Guaranda que producen actualmente 2.016.495,00 kg, y que a pesar de que el 50% de la producción se destina al autoconsumo, con el porcentaje restante que son 1.008.247,50 kg; y considerando que el rendimiento para elaboración de hojuelas es del 30% que equivale a 302.474,25 kg, se logra abastecer los primeros años del proyecto sin inconvenientes, considerando que se comercializaran un promedio de 268.114,61 unidades de hojuelas de papa china en presentaciones de 100 gr, durante los 5 años de proyección.

**Cuadro 16.**  
**Población que consume Snacks en los Estados Unidos de Norte América.**

<b>Años</b>	<b>Población*</b>	<b>Población que consume Snacks de Papa</b>	
2012	311.999.354,00	42%	131.039.728,68
2013	314.838.548,12	42%	133.435.503,14
2014	317.703.578,91	43%	135.875.079,09
2015	320.594.681,48	43%	138.359.257,35
2016	323.512.093,08	44%	140.888.853,36
2017	326.456.053,13	44%	143.464.697,50

La tasa anual de crecimiento de la población en los estados unidos es del 0.91%

**Fuente:** Censo poblacional de los estados Unidos

**Elaborado por:** La Autora.

**Cuadro 17.**  
**Cálculo de la Demanda Insatisfecha.**

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta kg</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
2013	131039728.7	55036686.05	76003042.63
2014	133435503.1	56042911.32	77392591.82

2015	135875079.1	57067533.22	78807545.87
2016	138359257.4	58110888.09	80248369.26
2017	140888853.4	59173318.41	81715534.95
2018	143464697.5	60255172.95	83209524.55

**Fuente:** Food for thought  
**Elaborado por:** La Autora.

**Cuadro 18.**  
**Porcentaje de la Demanda que abarcara el Proyecto.**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PROYECTO</b>	<b>% ABARCA EL PROYECTO</b>
2013	76003042.63	152006.09	0.20%
2014	77392591.82	154785.18	0.20%
2015	78807545.87	157615.09	0.20%
2016	80248369.26	160496.74	0.20%
2017	81715534.95	163431.07	0.20%
2018	83209524.55	166419.05	0.20%

**Fuente:** Censo poblacional de los Estados Unidos  
**Elaborado por:** La Autora.

De acuerdo a los datos proyectados, determinamos que existe una demanda insatisfecha de 152006,09 unidades de snacks procesados en los Estados Unidos, en base a este estudio el GRUPPO Salinas puede cubrir un 0.20 % de la demanda insatisfecha anual, considerando el abastecimiento de la planta procesadora.

# **CAPÍTULO**

## **III**

## **CAPÍTULO III**

### **3.1. CREACIÓN DE LA EMPRESA.**

#### **✓ ANTECEDENTES.**

En los Estados Unidos de Norte América, el crecimiento de la demanda por productos procesados se ha visto favorecido por el crecimiento de la población urbana, fenómeno resultante de la migración, además esto ha repercutido en la variación en los ingresos Per-cápita, que han generado cambios en la dieta alimenticia.

Así mismo, la jornada laboral en ese país genera la disminución en el tiempo destinado para almorzar, que han presionado la demanda de alimentos de fácil preparación.

La rápida expansión de la industria de comidas rápidas, tanto de cadenas locales como extranjeras ha sido también un factor influyente en la demanda de productos procesados.

Para el caso de los Snacks esto ha significado un crecimiento importante del mercado industrial en los últimos años y unas expectativas muy favorables respecto al crecimiento de este subsector de la industria manufacturera en los próximos años.

Por lo tanto, el objeto del estudio técnico es, por una parte, evaluar el desempeño productivo interno y externo en la planta y, por otra, nos permitirá valorar las variables técnicas que necesitaremos para este proyecto siendo esto una ayuda en el estudio financiero.

✓ **FILOSOFÍA CORPORATIVA.**

- **MISIÓN.**

La empresa procesadora de Hojuelas de Papa china del Gruppo Salinas es una organización que representa los intereses de los productores agropecuarios de la provincia de Bolívar, contribuyendo a incrementar el nivel de ingresos económicos de los pequeños productores mediante su participación activa en la cadena alimentaria.

- **VISIÓN.**

La empresa procesadora de Hojuelas de Papa china del Gruppo Salinas, es reconocida por instituciones públicas y privadas locales, nacionales e internacionales como organización gremial fuerte que representa a los pequeños productores de papa china y en el mercado como una empresa posicionada, consolidada, comercializando productos diversificados con valor agregado y con una marca propia reconocida.

- **VALORES.**

Responsabilidad.- Actitud de compromiso y responsabilidad con las labores encomendadas, visualizando las mismas como parte de un engranaje mayor y como elementos claves para el éxito total de la Empresa.

Transparencia.- Actuación de la empresa y de sus empleados en apego a la legalidad, a criterios técnicos y principios éticos; así como en la adecuada información a sus socios

Excelencia.- Constante preocupación y ejecución de acciones concretas para suministrar productos que cumplan con las expectativas de los clientes en cuanto

a tiempo, costo, calidad y eficiencia en los procesos que se aplican en todas las etapas de la cadena productiva, considerando la protección del medio ambiente.

Vocación de servicio al cliente.- Una permanente actitud de respeto y preocupación ante los requerimientos de los clientes, internos, externos y consumidor final; así como una constante investigación de sus necesidades.

Honestidad.- Trabajamos con honradez, dignidad, equidad, solidaridad y modestia.

Trabajo en equipo.- Disposición de esfuerzos en procura de la realización de los objetivos estratégicos de la Empresa, compatibilizando los objetivos individuales y grupales con los de la organización.

Creatividad.- Pensando siempre en nuevas opciones para poder captar más mercado

## **.2. ESTUDIO TÉCNICO.**

### **✓ LOCALIZACIÓN.**

La localización de la empresa es un factor imprescindible para el desarrollo de la misma, ya que esta debe ubicarse en un ambiente favorable para el desarrollo de las actividades empresariales, considerando que el Gruppo Salinas tiene su centro de operaciones en la Parroquia del mismo nombre, la unidad productiva se implementará justamente en las inmediaciones de Salinas de Guaranda.

El lote terreno donde se va a establecer la empresa debe contener todas las dimensiones, comodidades y debe de estar equipada con toda la maquinaria a utilizarse para la elaboración del producto. Nuestra empresa estará ubicada en las coordenadas 1°24'3.45" S y 79°01'00.97" O. Hemos optado por ocupar un área de 50m<sup>2</sup>, en la que se implementará una infraestructura de 20m<sup>2</sup>.

En lo referente al entorno y a los aspectos externos que intervienen directamente con la empresa podemos citar los siguientes:

- **Transporte:** La parroquia Salinas cuenta con disponibilidad de transporte urbano y rural.
- **Disponibilidad de Insumos:** La parroquia Salinas en la cual estará situada la empresa, cuenta con gran disponibilidad de insumos ya que esta parroquia es una zona productora ganadera y agrícola además cuenta con abastecedores potenciales con es el caso de la ciudad de Guaranda y el cantón Echeandía.
- **Disponibilidad de Servicios Básicos:** La parroquia Salinas cuenta con todos los servicios básicos, ya sean estos, luz, agua y teléfono.
- **Costo del Terreno:** en la zona los costos del terreno se establecen a \$45 dólares por cada metro cuadrado de tierra.
- **Autoridades Pertinentes:** La parroquia está dirigida por los Gobiernos Autónomos Descentralizados en sus diferentes niveles y competencias.
- **Disponibilidad Policía – Bomberos:** La parroquia cuenta con disponibilidad inmediata del cuerpo policial.

En lo referente a bomberos la empresa no presenta una disponibilidad inmediata ya que el cuerpo de bomberos está situado en la Ciudad de Guaranda a una distancia de 29 km, exactamente a 40 minutos de la empresa.

- **PROCESO PRODUCTIVO.**

- ✓ **Selección.**

Se pesan y seleccionan las papas chinas retirando las que no reúnen las características necesarias para ser procesadas, dentro de este proceso existe una merma de alrededor del 10% de las materia prima.

- ✓ **Lavado.**

Se pueden utilizar dos métodos:

Inmersión en agua, o también bajo un chorro de agua. La papa china se lava engeneral en agua fungicida a base de cloro con 100 ppm.

- ✓ **Pesado.**

Esta operación se debe de realizar para calcular el rendimiento promedio del tubérculo. En ciertas ocasiones la papa china que pasa la operación de selección no presenta daños externos, pero si internos que no son apreciados con facilidad.

- ✓ **Pelado.**

El pelado es la operación donde se elimina la cáscara y algunas imperfecciones que lleve el tubérculo.

En esta etapa la cáscara podría pasar a otra línea de producción donde el objetivo es producir harina o alimentos para animales a base de esta cáscara. Generalmente se utilizan varios métodos, pero si se considera el proceso para una planta semi-industrial, el más indicado es el uso del cilindro pelador de papas.

- ✓ **Rebanado.**

El corte o rebanado se debe realizar por medio de una máquina rebanadora, que es un rebanador-picador de discos de acero inoxidable.

✓ **Fritura.**

Las hojuelas se someten a la acción del aceite caliente (aceite vegetal a base de girasol o aceite de soya), a temperaturas comprendidas entre 200°C a 250°C por 30 a 60 segundos. Sin embargo, el tiempo y la temperatura que se utilizan van a estar definidas por el tipo de freidor y su eficiencia.

Se debe hacer uso de una cocina tradicional de cuatro o seis quemadores con el uso de una cacerola profunda o bien este instrumento puede ser sustituido por una freidora industrial.

**La prueba de fritura se realizó bajo tres parámetros:**

Blanquear las hojuelas en agua caliente para evitar la oxidación y secar.

✓ **Ecurrido.**

El exceso de aceite se debe eliminar mediante el escurrido del mismo, se debe utilizar una mesa con doble fondo, de manera que el aceite pueda escurrir, recogerse y luego reutilizarse o bien eso puede sustituirse con un colador grande, de manera que los snacks recién salidos de la operación de fritura sean colocados en el mismo para que el aceite escurra.

✓ **Condimentado.**

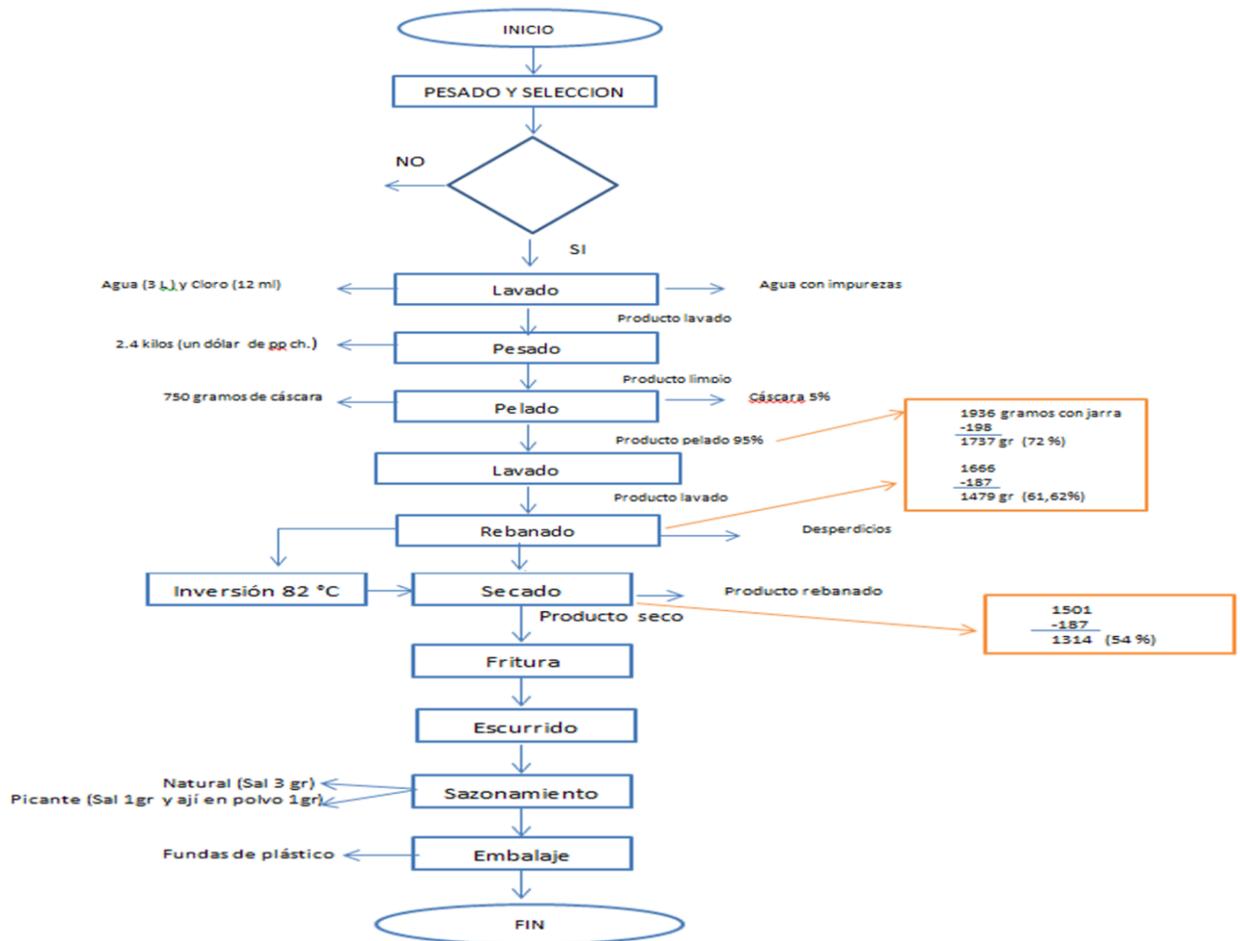
Es la operación en la cual a la hojuela ya lista se le aplica un condimento específico (sal al 5%) para darle un sabor definido. Se debe utilizar frascos con tapas agujereadas con el contenido exacto en gramos por cantidad de snacks.

✓ **Empacado.**

Finalmente se pesan las hojuelas en fundas de 100gr, se sellan y empacan, en cartones en los que se incorporan 50 unidades de producto terminado, es decir el peso total del proceso de embalaje llega a los 5 kilogramos.

- **DIAGRAMA DE FLUJO.**

**Figura 2.**  
**Flujo del Proceso de Producción.**



**Fuente:** Proceso de Producción.  
**Elaborado por:** La Autora.

**Cuadro 19.**  
**Descripción del Producto.**

CATEGORIA DE PROCESO	Producto cocido perecedero
PRODUCTO	Hojuelas fritas de papa china
NOMBRE COMÚN	Chips
USO	Listo para comer
TIPO DE ENVASE	Polipropileno
DURACIÓN DE ALMACENADO	21 días
TEMPERATURA	Ambiente
COMERCIALIZACIÓN	Por mayor
CONSUMIDORES	Mercado USA
INSTRUCCIONES DE USO	Manténgase en lugar fresco

**Fuente:**CFN  
**Elaborado por:** La Autora.

**Cuadro 20.**  
**Análisis de Puntos Críticos de Control.**

PASO DEL PROCESO	RIESGO A LA INOCUIDAD DEL ALIMENTNO	PROBALIDADES DE PRESENCIA DEL RIESGO	FUNDAMNETO	MEDIDAS PREVENTIVAS	N° PCC
Recepción	Materias físicas extrañas	Si	Descuido en el proceso de ensacado de las papas	Limpieza de la papa antes del ensacado	1
Pesado	Ninguno	No			
Clasificado	Daños físicos-biológicos	Si	Descuido en la selección visual	Mayor atención en el proceso de selección	2
Pesado	Ninguno	No			
Lavado	Ninguno				
Pelado	Ninguno				
Cortado	Ninguno				
Desalmidonado	Químico - Biológico	Si	Mala calidad del agua	Tratar el agua antes de usarla	3
Ecurrido	Químico - Biológico	Si	Falta de higiene	Limpieza y desinfección	4
Fritura	Químico - Biológico	Si	Reutilización del aceite de frituras	Cambiar el aceite	5
Ecurrido	Químico - Biológico	Si	Falta de higiene	Limpieza y desinfección	6
Salado	Químico - Biológico	Si	Falta de higiene	Limpieza y desinfección	7
Envasado	Químico - Biológico	Si	Falta de higiene	Limpieza y desinfección	8
Sellado	Químico - Biológico	Si	Falta de higiene	Limpieza y desinfección	9
Almacenamiento	Químico - Biológico	Si	Falta de higiene	Limpieza y desinfección	10
Comercialización	Químico - Biológico	Si	Falta de higiene	Limpieza y desinfección	

**Fuente:** CFN  
**Elaborado por:** La Autora.

✓ **VALORACIÓN DE FACTORES AMBIENTALES.**

El siguiente Análisis estará sujeto a los siguientes parámetros o porcentajes:

**Cuadro 21.**

**Categorías y porcentajes de valoración de Factores Ambientales (CFN)**

<b>CATEGORIAS Y PORCENTAJES DE LOS PROYECTOS.</b>	
<b>CATEGORÍA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>I</b>	Beneficioso al ambiente 0% - 25 %
<b>II</b>	Neutral al ambiente 25% - 50 %
<b>III</b>	Impactos ambientales potenciales negativos moderados 50% - 75%
<b>IV</b>	Impactos ambientales potenciales negativos significativos 75% - 100%

**Fuente:**CFN

**Elaborado por:** La Autora.

**Cuadro 22.**

**Valoración ambiental por Actividades Productivas (CFN)**

<b>2 Puntos</b>	<b>4 Puntos</b>	<b>8 Puntos</b>	<b>12 Puntos</b>	<b>20 Puntos</b>
. Comercio en general excepto plaguicidas y sustancias tóxicas e inflamables	. Cría de animales . Tabaco . Textiles, excepto acabados textiles . Fabricación de calzado . Imprentas . Elaboración de productos plásticos y cauchos	. Pesca . Minas y canteras	. Agricultura . Caza	.Curtiembres . Extracción y explotación de minerales auríferos y otros
Turismo en general, hoteles y restaurantes, excepto a aquellos a instalarse en áreas de importancia ecológica	. Elaboración de productos minerales no metálicos (yeso, cal, arcilla, etc.)	. Alimentos	. Extracción de maderas	. Recubrimiento de piezas metálicas (galvanizado cromado, adonizado)
. Importancias (hardware y software)	. Fabricación de maquinaria y equipos	. Aserraderos y elaboración de productos de madera	. Acabados textiles (uso de todo tipo de colorantes)	. Fabricación y reciclado de baterías.

	. Fabricación de aparatos eléctricos	. Papel y cartón	. Teñido de pieles	. Reciclado de sustancias peligrosas
	. Accesorio para vehículos	. Fundiciones de metales (hierro, acero, cobre, aluminio, etc.)	. Elaboración de productos químicos	. Cría de animales introducidos o exóticos.
	. Reciclaje en general . Distribución y transporte de gas . Depuración y distribución de agua	. Fabricación de muebles, herramientas y productos metálicos	. Comercio y envasado de sustancias tóxicas e inflamables	
	. Construcción . Transporte . Salud . Educación		. Turismo, hoteles y restaurantes a ser instalados en áreas de importancia ecológica	

**Fuente:** CFN

**Elaborado por:** La Autora.

El presente análisis de valoración de factores ambientales está realizado en base al esquema propuesto por la Corporación Financiera Nacional (CFN) referente a impacto ambiental, en el cual se detalla por medio de ponderaciones numéricas las repercusiones que tendrá el proyecto en el medio ambiente. El proceso de manufactura de hojuelas de papa china bajo los parámetros que establece la CFN es neutral al ambiente.

### Cuadro 23.

#### Valoración Ambiental por Actividades Productivas (CFN).

FICHA DE EVALUACIÓN AMBIENTAL.			
(UCA - CFN)			
	PUNTAJE:	43	CATEGORIA AMBIENTAL:
	PORCENTAJE:	43%	CRITERIO:
			CLASE 2
			Neutral al ambiente
VALORACIÓN PRELIMINAR			

**Fuente:** CFN

**Elaborado por:** La Autora.

- **DISEÑO DE PLANTA.**

- **Lugar:**

- a) La implementación física de la planta procesadora está determinada dentro del sector industrial del GRUPPO Salinas, lugar en el que existen diversas empresas que procesan alimentos.
- b) La planta estará ubicada en una zona beneficiosa ya que este lugar propicia el aislamiento sanitario, no está expuesta a vientos predominantes ni cercana a focos de riesgo como basureros, mataderos u otros planteles de otras empresas.
- c) Se adecuarán en las unidades productivas sistemas de drenaje y caminos.

- **Accesos:**

- a) Las unidades productivas contarán con cercos y deslindes en buen estado ya que éstos permitirán delimitar las instalaciones desde el punto de vista de la bioseguridad impidiendo entre otros el ingreso de personas no autorizadas y de animales.
- b) Se implementará señalización en toda el área de la empresa para evitar accidentes o daños posibles.

- **Condiciones Estructurales y Ambientales:**

- a) Los pabellones de proceso y almacenamiento brindarán condiciones ambientales adecuadas de temperatura, luz y ventilación.
- b) Se dispondrá de filtros sanitarios para las personas, en las zonas de accesos a las unidades productivas, estos incluirán lavamanos y pediluvios.
- c) Se implementa Procedimientos Operacionales Estandarizados para la mantención preventiva o correctiva de las instalaciones, máquinas y equipos.

- **Medidas Higiénicas:**

- d) Se empleará Procedimientos Operacionales Estandarizados para la limpieza y sanitación (o desinfección) de las instalaciones, máquinas y equipos.
- e) Se mantendrá un registro de las acciones efectuadas (monitoreos, acciones correctivas y otros).
- f) Los agentes de limpieza, desinfectantes y/o sanitizantes utilizados serán únicamente los registrados por la autoridad competente y ajustada a la legislación nacional vigente.

**Cuadro 24.**

**Determinación Microbiológica de las Hojuelas de Papa China.**

<b>Determinación</b>	<b>Método Usado</b>	<b>Valores Referenciales (INEN 1129)</b>	<b>Valor Encontrado</b>
Recuento estándar en placa, ufc/g	Vertido en palca	Ausencia	Ausencia
Mohos ufc/g	Vertido en palca	10 <sup>4</sup>	500
E, coli ufc/g	Extensión de Superficie	10 <sup>2</sup>	10

**Fuente:**Laboratorio SAQMIC

**Elaborado por:** La Autora.

- **Condición de Almacenamiento:**

- a) El ambiente dentro de los pabellones en lo concerniente a circulación de aire, temperatura, concentración de gases y contenido de polvo, serán mantenidos a niveles que no afecten de forma adversa a los productos alimenticios.
- b) El sistema de almacenamiento post proceso estará efectuado a una temperatura de 14°C que garantice la calidad del producto, además tendrá los medios físicos necesarios en caso de daño, como son repuestos y mano de obra capacitada

- **Monitoreo y Control:**

- c) Las evaluaciones de las instalaciones serán evaluadas eventualmente.
- d) La totalidad del personal estará entrenado en relación con el curso de acción a tomar en el evento de que los sistemas fallen.
- e) Para el proceso de monitoreo y control se empleará un cuadro de mando integral que permitirá controlar y evaluar el desarrollo de las actividades referentes al proceso productivo y administrativo de la gestión de la planta procesadora.

**- CALIDAD DEL PRODUCTO.**

- a) Los productos terminados, es decir las hojuelas empacadas destinadas a la comercialización en el extranjero estarán claramente identificadas y separadas, considerando el uso de etiquetas y guías de despacho.
- b) Las hojuelas solo contendrán sustancias avaladas por el ministerio de salud pública con el respectivo registro sanitario.
- c) Los productos de la empresa estarán sujetos a un programa de análisis microbiológico y químico, los cuales provendrán de un laboratorio competente.
- d) Los productos terminados serán almacenados en un lugar adecuado y bajo condiciones que aseguren su calidad física, química y microbiológica.
- e) Los productos dependiendo del lugar de destino tendrán las certificaciones orgánicas que demande la legislación del país en el que se comercialice.

**Cuadro 25.**  
**Determinación Bromatológica de las Hojuelas de Papa China.**

<b>Determinaciones</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor Referencial</b>	<b>Resultados</b>
Humedad	%	Min --- Max 5	1.84
Grasa	%	Min --- Max 40	38.20
Índice de peróxidos	Meq. Ox	Min 10	7.2

**Fuent**

e: Laboratorio SAQMIC

**Elaborado por:** La Autora.

- **MANEJO DE RESIDUOS Y DESECHOS.**

- a) Se establecerá un Procedimiento Operacional Estandarizado que dé cuenta de las tareas asociadas a la limpieza de los pabellones, retiro y manejo de residuos sólidos y líquidos.
- b) Cada vez que se vacíe un camión de transporte de tubérculos, el piso será barrido a fondo para eliminar los desechos.
- c) Se dispondrá de la capacidad de acopio temporal, con un manejo sanitario adecuado, para los períodos en que no sea posible utilizarlosdesechos orgánicos.

Las alternativas permitidas para los desechos orgánicos, son las siguientes:

- a) Aplicación como mejorador de las propiedades físicas y/o químicas del suelo.
- b) Alimentación animal.
- c) Paisajismo y jardinería, como material de abono.

- **EQUIPAMIENTO.**

Para el funcionamiento de la planta procesadora se necesita invertir en maquinarias, equipos y muebles necesarios para llevar un orden en la empresa lo que ayudará a mantener un proceso de producción eficiente y eficaz.

Las diferentes necesidades previstas para el correcto funcionamiento de la unidad transformadora de papa china serán cubiertas con la adquisición de equipos semi industriales que faciliten el proceso de transformación.

**Cuadro 26.**

**Inversión de Maquinaria y Equipos.**

CONCEPTO DE LA INVERSIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			
BALANZA DE PLATAFORMA 150 kg	1	550	550
BALANZA GRAMERA 0.05 gr	1	219	219
LAVADORA 470 MM (25lib/min)	1	605,4	605,4
PELADOR 470 MM (25lib/min)	1	651,97	651,97
REBANADOR (5kg/min)	1	2617,21	2617,21
TINA DE FRITURA (60 lib/h)	1	600	600
REGULADOR INDUSTRIAL	1	159	159
CILINDROS GAS	4	52	208
TERMOMETRO DIGITAL	1	90	90
EXTRACTOR OLORES	1	115	115
<b>SUMA</b>			<b>5046,58</b>
<b>ENSERES</b>			
CANASTILLAS	6	3,5	21
TINAS PLASTICAS	2	20	40
TINAS ACERO INOX	1	650	650
MESA ACERO INOX	2	600	1200
<b>SUMA</b>			<b>1911</b>
<b>TOTAL</b>			<b>8500,58</b>

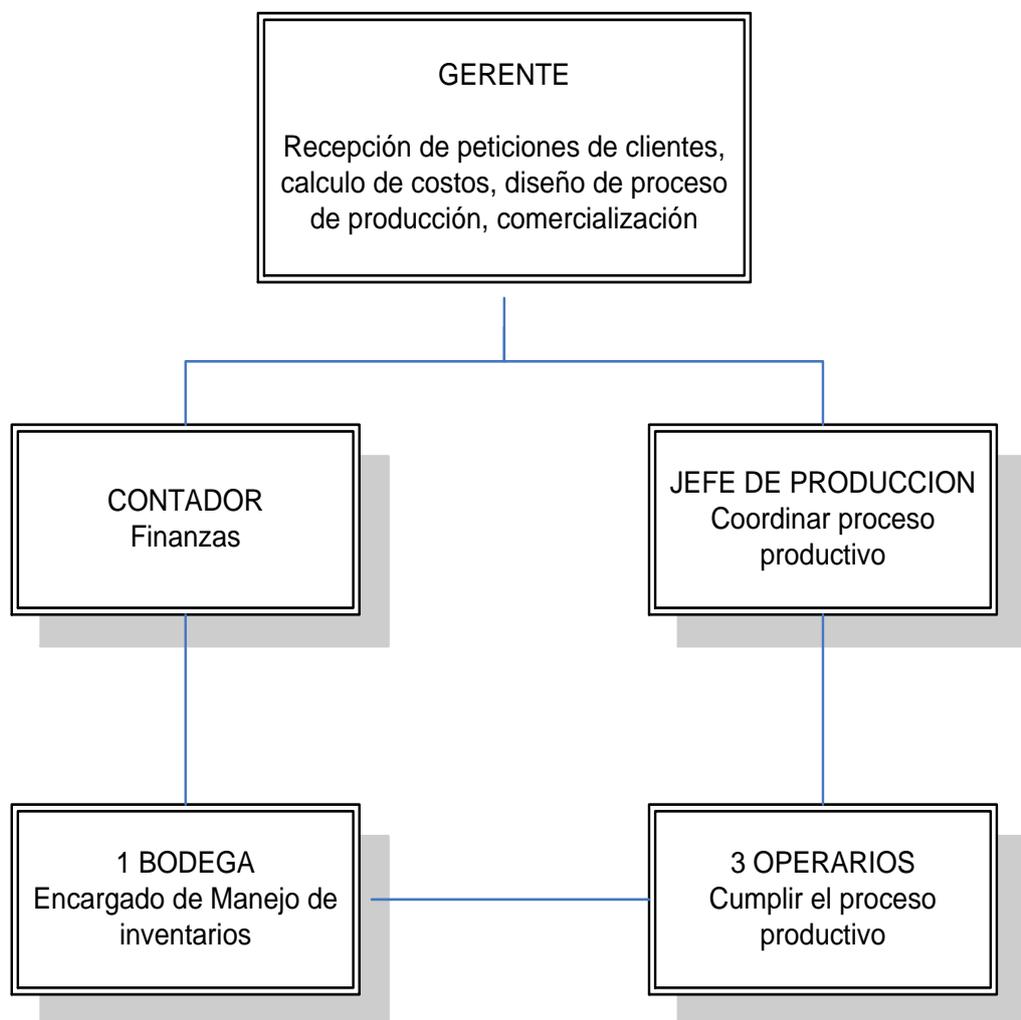
**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** La Autora.

✓ **TALENTO HUMANO.**

Para el correcto funcionamiento de la empresa, los requerimientos de Mano de Obra y personal administrativo serán los siguientes en su inicio:

**Gráfico 11.**  
**Estructura Organizacional.**



**Fuente:** Investigación Local.

**Elaborado por:** La Autora.

- **Personal Administrativo:**

- **Gerente General.**

Encargado del manejo adecuado de la empresa mediante la toma de decisiones administrativas, financieras, comercialización de productos, manejo de personal, control y evaluación de la correcta consecución de los objetivos de la empresa.

- **Contador.**

El área contable tendrá la responsabilidad del manejo de los estados financieros, así como los deberes tributarios de la empresa y la realización de la facturación, pagos a proveedores y clientes internos y externos.

- **Personal Operativo:**

- **Jefe de Producción.**

Responsable de coordinar el correcto flujo del proceso productivo, cumplir con las órdenes de pedido, atender necesidades de los operarios y remplazarlos en el caso de ser necesario.

- **2 Operarios.**

Serán los encargados de realizar todas las actividades del proceso productivo, desde la recepción hasta la obtención del producto final, bajo los parámetros establecidos de control de calidad y buenas prácticas de manufactura.

- **Bodeguero.**

Esencialmente debe mantener un estricto control de inventarios, en la entrada de materias primas y stock de producto terminado.

## ✓ **PLAN COMERCIAL.**

Las hojuelas debenser empacado en bolsas de 100 gr que cumplan con los requerimientos necesarios para garantizar la inocuidad del producto, es decir debe tener su respectivo código de barras, contenido nutricional, registro sanitario, fecha de elaboración y vencimiento, un vez enfundado el producto para su buen manejo.

Son necesariascajas de plancha de fibra ventiladas totalmente telescopiabledesdoblepareddecartóncorrugadoquesoporte300librasporpulgada cuadrada y debenprotegerse adecuadamente por medio de cubiertasplásticasselladascontraelagua, en presentaciones de 5kilos (50 fundas por caja).

## ✓ **Diseño del Empaque.**

Un empaque es la cubierta orecipiente de un producto que lebrinda protección, facilita su uso yconservación, y le proporciona una importante comunicación visual y sensorial de las características del producto.

El polipropileno biorientado (BOPP), es usado en la industria de los alimentos como la capa impresa de estructuras laminadas.

Esto es debido a que el BOPP, por su baja elongación, alto brillo y transparencia, es uno de los mejores sustratos de impresión, además, aporta buena barrera a las grasas, aromas y al vapor de agua.

Gráfico 12

Empaque.



**Fuente:** La Autora  
**Elaborado por:** La Autora.

El diseño del empaque de las hojuelas de papa china cuenta con la información nutricional del producto, el registro sanitario, su código de barras, el sello del Departamento de agricultura de los Estados Unidos que abaliza la certificación orgánica del producto.

Para el correcto almacenamiento se recomienda mantener el producto en un lugar fresco, alejado de variaciones bruscas de temperatura que ocasiona desnaturalización de las grasas y deterioran la presentación de las hojuelas al momento de ser consumidas. Para el transporte en cajas de cartón es importante considerar la simbología adecuada que se enmarca dentro del marcado de embalaje para exportación.

**Gráfico 13.**  
**Simbología para Exportación.**



**Fuente:** Simbología de Exportación de fritura de bocaditos.

**Elaborado:** La Autora.

- **Etiquetado.**

El etiquetado en los cartones y contenedores de embarques de exportación sirven para:

- Responder a las normas de embarque,
- Asegurar un despacho adecuado,
- Ocultar la identidad de los contenidos,
- Ayudar a los destinatarios a identificar los embarques.

Los exportadores necesitan poner lo siguiente en las etiquetas:

- Nombre comercial del producto y científico si es el caso.
- Datos del empacador o exportador
- Dirección
- País de origen
- Peso Neto
- Estado del producto
- Fecha de expiración
- Fecha de envió
- Puerto de Destino.
- Contenido nutricional y cuidados requeridos.

✓ **Transporte.**

Las hojuelas de papa china se va a transportar desde el centro de acopio al Puerto Marítimo de Guayaquil en furgones. El transporte internacional se lo hará por medio de una consolidadora en un contenedor con temperatura controlada que alcance los 14°C con una ventilación del 20%.

Lacarga se mantiene bajo constante refrigeración o calefacción simplemente conectando el contenedor al terminal de energía del barco, instalaciones terminales o fuentes de energía móvil.

### ✓ **Análisis de las Fuerzas Competitivas.**

Dentro del análisis de las 5 fuerzas competitivas de Porter y ajustándolas al contexto de la cadena de la producción de snacks artesanales, encontramos áreas de intervención que se enfocan en la estructura de 4 determinantes específicas:

**1. Estrategia de la Empresa:** Mejorando la articulación de la cadena, para dinamizar el rubro especialmente a nivel de producción se necesita contar con inversiones para mejorar la articulación entre eslabones que necesitan que se generen las condiciones para que la cadena se articule a través de inversiones públicas o con fondos provenientes de cooperación internacional.

Para lograr esta articulación en una primera instancia se necesita subsidiar los costos operativos y transaccionales para promover la generación de mecanismos de regulación de competencias dentro de los diferentes eslabones para lo que se hace imperante el apoyo económico hasta que los productores se organicen y logren encajarse en un la cadena productiva.

**2. Los Factores de Producción:** Mejorando el acceso a los factores de producción de para la generación de impacto en este rubro se necesita encaminar un proceso que conlleve a que se inviertan fondos públicos, pues de esta manera se beneficia a muchas personas en la mejora de su nivel de vida, un aspecto clave es la implementación de sistemas de crianza que a su vez genera inversiones privadas de otra índole y en diferentes niveles.

**3. Las Condiciones de la Demanda:** Desarrollando mercados e identificando oportunidades de negocio para nuevas líneas de producción.

Es importante contar con inversiones para que crezca la demanda y estas deben buscarse una vez más en el sector público y privado buscando un beneficio genérico del producto que se desee promocionar, de esta manera se logra incentivar el consumo del dicho rubro en diferentes niveles socio económico, beneficiando a empresas grandes y pequeñas.

**4. Las Empresas Relacionadas y de Apoyo:** Ayudando a que la cadena tenga mejores servicios. En un inicio la inversión pública genera los emprendimientos de los pequeños productores, pero una vez consolidado el negocio se involucran inversionistas privados que ven oportunidades trabajando con grupos de productores organizados, que pueden ser de carácter productivo o financiero.

✓ **EXPORTACIÓN A ESTADOS UNIDOS.**

**Organismos que intervienen en la importación de alimentos en los Estados Unidos.**

- **Servicio de Aduanas.**

- U.S. Custom Service o Servicio de Aduanas, una agencia del U.S. Department of Treasury responsable de la valoración y recaudación de los impuestos de aduanas y del control de empresas.
- Está organizado en siete regiones geográficas divididas en 44 distritos con puertos de entrada en cada distrito.
- Los países andinos cuentan con una especialista que puede ayudar en cualquier inquietud referente a este departamento.

- **Food and Drug Administration.**

- Con la excepción de la mayoría de los cárnicos y productos avícolas, todos los alimentos importados a los EE.UU. están sujetos a un previo examen por parte de la FDA.
- Las actividades se dirigen a la protección del consumidor frente a alimentos impuros, insalubres y fraudulentamente etiquetados, medicamentos, aparatos médicos, cosméticos y riesgos potenciales que proceden de equipo emisor de radiaciones.

**- Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA)**

- *Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS)* es responsable de hacer cumplir las regulaciones que rigen las importaciones y exportaciones de animales y plantas y de ciertos productos agrícolas. Protege las fronteras de los EE.UU. de la entrada de enfermedades y plagas nuevas, protege especies en peligro, asegura que los productos veterinarios sean seguros, puros, efectivos y asegura la seguridad de los productos agrícolas biotecnológicos.
- El Agricultural Marketing Service (AMS) lleva a cabo un amplio número de programas destinados a facilitar la comercialización de productos agrícolas, asegurando a los consumidores la calidad del abastecimiento de alimentos y el juego limpio en las prácticas de comercio.

**- Consejo para la optimización del Despacho de Aduanas.**

- Asegurarse de que las facturas contienen toda la información que debe ser presentada en una lista de mercancías bien preparada.
- Determinar si el producto a ser exportado es legal antes de su envío.
- Su agente de aduanas lo puede asesorar en esto.
- Marcar y numerar cada paquete de tal forma que pueda ser identificada por las marcas

y números que aparecen en las facturas.

- Recoger en la factura una descripción detallada de cada clase de productos contenidos en cada paquete individual.
- Marcar los productos de manera legible y visible con el nombre del país de origen, excepto si están específicamente exentos del cumplimiento de este requisito, incluirasimismotodasaquellasmarcasrequeridasporlasnormasde los EEUU.
- Seguirfielmentelasinstruccionesdelclienteenlorelativoalosrequisitosdelas facturas, empaquetado y marcado de la mercancía, etiquetado, etc.
- TrabajarconelserviciodeaduanasdelosEEUUparaconocerlosestándaresde etiquetado de las mercancías.
- Establecerrazonablesprocedimientosdeseguridaddelasmercancíasydurante el transporte. No dar a los narcotraficantes la oportunidad de introducir narcóticos entre la mercancía.

#### ✓ **FORMAS DE PAGO.**

El flujo de dinero a través de las fronteras nacionales es complejo y requiere el uso de documentos especiales. Los importadores deben negociar y transferir los fondos de un banco a otro a través de las fronteras nacionales puede complicarse y requerir tiempo.

Cada una de las Compañías tiene su propia forma de comercializar, su propio sello distintivo para cerrar negocios y dentro de ello, su característica propia de pago.

El exportador tiene cinco formas básicas para cobrar sus exportaciones (prepago, giro a la vista, giro a plazos, cartas de crédito y seguro de crédito a la exportación).

- **Cartas de Crédito.**

Es un instrumento de pago, sujeto a regulaciones internacionales, mediante el cual un

banco(BancoEmisor)obrandoporsolicitudyconformidadconlasinstruccionesdeun cliente(ordenantede)debehacerunpagoauntercero(beneficiario)contraentregade losdocumentosexigidos,siempreycuandosecumplanlostérminosycondicionesde crédito.Esdecir,esuncompromisoescritoasumidoporunbancodeefectuarelpagoal vendedorasusolicitudydeacuerdoconlasinstruccionesdelcompradorhastalasumad edineroindicada,dentrodedeterminadotiempoycontraentregadelosdocumentos indicados.

Sirveparagarantizarlacomprayventadeunproducto,brindandoseguridadtantoal exportador como al importador.

Las características o descripción del contrato de crédito deben contemplar lo siguiente:

- Nombre y dirección del ordenante y beneficiario
- Monto de la carta de crédito
- Documentos a exigir, dentro de estos podemos citar:
  - Conocimiento de embarque marítimo
  - Factura Comercial
  - Lista de empaque
  - Certificado de origen
  - Lista de precios
  - Certificado de inspección
  - Certificado de Seguro
- Puntos de Salida y destino
- Fecha de vencimiento de la carta de crédito.
- Descripción de la mercancía.
- Tipo de carta de crédito.
- Tipos de embarques.
- Cobertura de Seguros.
- Formas de pago

- Instrucciones especiales

Dentro de las cartas de crédito podemos encontrar numerosos tipos y se utilizan para nuestra negociación es la siguiente:

- **Carta de Crédito Irrevocable.**

Requiere el consentimiento del banco emisor, del beneficiario o exportador y el solicitante para rendir cualquier reforma, modificación o cancelación de los términos originales. Este tipo de carta de crédito es la que más se usa y la preferida por los exportadores, debido a que el pago siempre está asegurado y presentados los documentos que cumplen con los términos de la carta de crédito. Las cartas de crédito irrevocables pueden estar o no confirmadas.

Se acordará que el pago de la exportación por medio de la carta de crédito irrevocable, debido a que este tipo de carta nos brinda seguridad. El Banco en el País del importador está obligado a pagar y dispuesto a aceptar todos los giros a la vista, los mismos que se pagarán tan pronto como se presenten en el Banco los documentos correctos mencionados anteriormente.

### ✓ **COSTOS Y GASTOS DE PRODUCCIÓN.**

Los costos y gastos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento.

En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup>FAO

Se establecieron los diferentes costos, que intervienen en el proceso productivo dentro de los que se determinó los CIF<sup>18</sup> y los costos directos, obteniendo que el costo de producción por unidad, es decir cada funda o bolsa de 100 gr de hojuelas de papa china tienen un costo de 0,77 centavos de dólar americano.

**Cuadro 27.**  
**Sueldos de Personal en Dólares Americanos.**

CARGO	BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	IESS EMPLEADO	IESS PATRONAL	INGRESO TOTAL/MES
Gerente	686.69	721.02	292.00	721.02	360.51	770.47	1001.19	979.00
Contador	557.93	585.83	292.00	585.83	292.91	626.00	813.46	800.00
Jefe de producción	601.09	631.14	292.00	631.14	315.57	674.42	876.39	860.00
Operario 1	300.00	315.00	292.00	315.00	157.50	336.60	437.40	441.41
Operario 2	300.00	315.00	292.00	315.00	157.50	336.60	437.40	441.41
Operario 3	300.00	315.00	292.00	315.00	157.50	336.60	437.40	441.41
Bodeguero	292.00	306.60	292.00	306.60	153.30	327.62	425.74	430.29

**Fuente:** Investigación de Campo.  
**Elaborado por:** La Autora.

**Cuadro 28.**  
**Costo Materias Primas en Dólares Americanos.**

BOLSA HOJUELAS 100 gr	UNIDAD	CANTIDAD	DÓLARES	TOTAL
MATERIA PRIMA	kg	262.079.46	\$ 0.44	<b>\$ 115.314.96</b>
Sal	kg	29.911.94	\$ 0.31	<b>\$ 9.272.70</b>
Aceite	lt	2.334.38	\$ 0.98	<b>\$ 2.287.70</b>
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 126.875.36</b>

**Fuente:** Investigación de Campo.  
**Elaborado por:** La Autora.

<sup>18</sup>Costos Indirectos de Fabricación

**Cuadro 29.**

**Costo Materiales Indirectos en Dólares Americanos.**

CONCEPTO	CANTIDAD UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
FUNDAS CON LOGOTIPO	262.079.46	\$ 0.04	\$ 10.483.18
PAPEL ABSORVENTE	262.079.46	\$ 0.01	\$ 2.620.79
CANASTILLAS	6.00	\$ 3.50	\$ 21.00
INSUMOS	1.00	\$ 305.50	\$ 305.50
CAJAS	5.241.59	\$ 0.15	\$ 786.24
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 309.20</b>	<b>\$ 14.216.71</b>

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Los costos consideran inversiones y gastos de capital de operación que incluyen provisiones, beneficios de ley y cada uno de los lineamientos exigidos por la legislación laboral ecuatoriana.

**Cuadro 30.**

**Costo Unitario de Producción.**

<b>BOLSA HOJUELAS DE PAPA CHINA 100 gr</b>	
Materias primas consumidas	\$0,52
Mano de obra directa	\$0,10
Costos Indirectos de Fabricación	\$0,10
Unidades Producidas Año	151.200,00
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>\$0,72</b>
Gasto de Ventas	\$0,12
Gasto de Administración	\$0,21
Gastos Financieros	\$0,00
Otros Gastos	\$0,01
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>\$1,06</b>
PRECIO DE VENTA	\$1,50
<b>UTILIDAD UNITARIA</b>	<b>\$0,44</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>	<b>29,31%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

El costo unitario de producción es el valor de cada unidad de 100 gr de hojuelas de papa china producida considerando los diferentes elementos del cálculo de costos de producción.

- **EVALUACIÓN FINANCIERA.**

El propósito de la evaluación financiera es la planificación de los recursos monetarios de la empresa, que consiste en generar un proceso de alimentación adelantada para las operaciones así como su control.

Todo Presupuesto de Inversión de un proyecto requiere de un mecanismo de financiamiento, cuyos desembolsos de inversión se realizarán en tres etapas:

- ✓ Inversión en Activos Fijos
- ✓ Inversión en Activos Intangibles
- ✓ Inversión en Capital de Trabajo.

**Cuadro 31. Activos Fijos.**

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>Unidades</b>	<b>en USD</b>	<b>Total</b>	<b>Depreciación</b>
Terrenos m2	150,00	\$15,00	\$2.250,00	\$112,50
Edificios m2	80,00	\$250,00	\$20.000,00	\$1.000,00
Archivador	1,00	\$154,00	\$154,00	\$30,80
Escritorio	1,00	\$190,00	\$190,00	\$19,00
Sillas	4,00	\$30,00	\$120,00	\$0,00
Kit Computo	1,00	\$999,00	\$999,00	\$0,00
Telefax	1,00	\$80,00	\$80,00	\$0,00
Maquinaria y Equipo	1,00	\$5.046,58	\$5.046,58	\$504,66
Enseres	1,00	\$1.911,00	\$1.911,00	\$382,20
<b>SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS</b>			<b>\$30.750,58</b>	<b>\$2.049,16</b>

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Se llama también *Inversión fija* porque el proyecto no puede desprenderse de dicha inversión, sin que con ello perjudique la actividad productiva.

Es la asignación de recursos reales y financieros para activos fijos (maquinarias, mobiliarios y equipos), cuyo monto por su naturaleza no tiene necesidad de ser transado en forma continua durante el horizonte del planeamiento, solo en el momento de su adquisición, transferencia a terceros o cuando ha cumplido su vida útil por medio de la depreciación.

La inversión en Activos Fijos, es decir la compra de mobiliarios, equipos y maquinaria con el paso del tiempo se irán depreciando, (proceso en el cual, conforme a la naturaleza de los bienes, su vida útil, la corrección monetaria y la técnica contable) dejará de tener valor, asignándole un costo o gasto durante un período determinado.

La depreciación para los activos fijos se calculará por medio del valor de compra del activo dividido para el número de años que estipula la ley que tiene de vida útil.

Dentro las inversiones están los activos intangibles o Inversión Diferida, caracterizada por su intangibilidad, son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del Proyecto, no están sujetos a desgaste físico.

Están conformados por los gastos de constitución, gastos por puesta en marcha, adecuaciones, etc.

Estos montos por su naturaleza solo tienen origen en el inicio y se amortizan a través del tiempo.

**Cuadro. 32**  
**Flujo de Caja Projectado.**

INGRESOS OPERACIONALES	Del al						
	Per. Preoperacional	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Recuperación por ventas	\$ 0,00	\$ 226.800,00	\$ 230.213,34	\$ 233.678,05	\$ 237.194,91	\$ 240.764,69	\$ 244.388,20
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>							
Pago a proveedores	\$ 0,00	\$ 78.088,40	\$ 79.263,63	\$ 80.456,55	\$ 81.667,42	\$ 82.896,51	\$ 84.144,11
Mano de Obra Directa	\$ 0,00	\$ 15.616,92	\$ 16.397,77	\$ 17.217,65	\$ 18.078,54	\$ 18.982,46	\$ 19.931,59
Mano de Obra Indirecta	\$ 0,00	\$ 5.163,48	\$ 5.421,65	\$ 5.692,74	\$ 5.977,37	\$ 6.276,24	\$ 6.590,05
Gasto de Ventas	\$ 0,00	\$ 18.700,00	\$ 18.981,44	\$ 19.267,11	\$ 19.557,08	\$ 19.851,41	\$ 20.150,17
Gastos de Administración	\$ 0,00	\$ 31.982,40	\$ 36.779,76	\$ 42.296,72	\$ 48.641,23	\$ 55.937,42	\$ 64.328,03
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 0,00	\$ 10.772,03	\$ 10.934,15	\$ 11.098,71	\$ 11.265,74	\$ 11.435,29	\$ 11.607,39
<b>TOTAL EGRESOS OPERACIONALES</b>	\$ 0,00	\$ 160.323,23	\$ 167.778,39	\$ 176.029,47	\$ 185.187,38	\$ 195.379,34	\$ 206.751,34
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>	\$ 0,00	\$ 66.476,77	\$ 62.434,95	\$ 57.648,58	\$ 52.007,53	\$ 45.385,35	\$ 37.636,86
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>							
Créditos a contratarse a corto plazo	\$ 35.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	\$ 32.800,58	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>							
Pago de intereses	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 7.023,96	\$ 14.047,92	\$ 21.071,88	\$ 28.095,84	\$ 35.000,00
Pago de créditos a largo plazo	\$ 0,00	\$ 27.976,04	\$ 20.952,08	\$ 13.928,12	\$ 6.904,16	\$ 0,00	\$ 0,00
Pago participación utilidades	\$ 0,00	\$ 13.295,35	\$ 11.867,10	\$ 10.427,32	\$ 8.975,27	\$ 7.510,18	\$ 6.055,21
Pago de Impuestos	\$ 0,00	\$ 13.295,35	\$ 11.867,10	\$ 10.427,32	\$ 8.975,27	\$ 7.510,18	\$ 6.055,21
Reparto de dividendos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Adquisición de inversiones temporales	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Adquisición de Activos Fijos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Terrenos m2	\$ 2.250,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Edificios m2	\$ 20.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

Archivador	\$ 154,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Escritorio	\$ 190,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Sillas	\$ 120,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Kit Computo	\$ 999,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Telefax	\$ 80,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria y Equipo	\$ 5.046,58	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Enseres	\$ 1.911,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Cargos Diferidos	\$ 2.050,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 32.800,58</b>	<b>\$ 54.566,75</b>	<b>\$ 51.710,24</b>	<b>\$ 48.830,67</b>	<b>\$ 45.926,58</b>	<b>\$ 43.116,21</b>	<b>\$ 47.110,43</b>
<b>FLUJO NO OPERACIONAL</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>-\$ 54.566,75</b>	<b>-\$ 51.710,24</b>	<b>-\$ 48.830,67</b>	<b>-\$ 45.926,58</b>	<b>-\$ 43.116,21</b>	<b>-\$ 47.110,43</b>
<b>FLUJO NETO GENERADO</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 11.910,02</b>	<b>\$ 10.724,71</b>	<b>\$ 8.817,91</b>	<b>\$ 6.080,95</b>	<b>\$ 2.269,14</b>	<b>-\$ 9.473,57</b>
<b>SALDO INICIAL DE CAJA</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 11.910,02</b>	<b>\$ 22.634,73</b>	<b>\$ 31.452,64</b>	<b>\$ 37.533,59</b>	<b>\$ 39.802,73</b>
<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 11.910,02</b>	<b>\$ 22.634,73</b>	<b>\$ 31.452,64</b>	<b>\$ 37.533,59</b>	<b>\$ 39.802,73</b>	<b>\$ 30.329,16</b>

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

En el flujo de caja registramos las entradas y salidas de dinero, que nos dan un preámbulo favorable, brindándonos expectativas del dinamismo que mantendrá el emprendimiento.

Cuadro 32.

## Tabla de Amortizaciones.

TABLA DE PAGOS (crédito de C/P)	
<b>MONTO DE PRÉSTAMO</b>	\$35.000,00
<b>PLAZO EN AÑOS</b>	5,00
<b>PERÍODOS DE GRACIA (AÑOS)</b>	0,00
<b>INTERÉS</b>	12,00%
<b>FECHA, INICIO DE PLAZO</b>	Enero 2013

VENCIMIENTO	CAPITAL	CAPITAL ACUMULADO	INTERÉS	CUOTA NOMINAL	SALDO
ene-13	\$ 585,33	\$ 585,33	\$ 350,00	\$ 935,33	\$ 34.414,67
feb-13	\$ 585,33	\$ 1.170,66	\$ 344,15	\$ 929,48	\$ 33.829,34
mar-13	\$ 585,33	\$ 1.755,99	\$ 338,29	\$ 923,62	\$ 33.244,01
abr-13	\$ 585,33	\$ 2.341,32	\$ 332,44	\$ 917,77	\$ 32.658,68
may-13	\$ 585,33	\$ 2.926,65	\$ 326,59	\$ 911,92	\$ 32.073,35
jun-13	\$ 585,33	\$ 3.511,98	\$ 320,73	\$ 906,06	\$ 31.488,02
jul-13	\$ 585,33	\$ 4.097,31	\$ 314,88	\$ 900,21	\$ 30.902,69
ago-13	\$ 585,33	\$ 4.682,64	\$ 309,03	\$ 894,36	\$ 30.317,36
sep-13	\$ 585,33	\$ 5.267,97	\$ 303,17	\$ 888,50	\$ 29.732,03
oct-13	\$ 585,33	\$ 5.853,30	\$ 297,32	\$ 882,65	\$ 29.146,70
nov-13	\$ 585,33	\$ 6.438,63	\$ 291,47	\$ 876,80	\$ 28.561,37
dic-13	\$ 585,33	\$ 7.023,96	\$ 285,61	\$ 870,94	\$ 27.976,04
ene-14	\$ 585,33	\$ 7.609,29	\$ 279,76	\$ 865,09	\$ 27.390,71
feb-14	\$ 585,33	\$ 8.194,62	\$ 273,91	\$ 859,24	\$ 26.805,38
mar-14	\$ 585,33	\$ 8.779,95	\$ 268,05	\$ 853,38	\$ 26.220,05
abr-14	\$ 585,33	\$ 9.365,28	\$ 262,20	\$ 847,53	\$ 25.634,72
may-14	\$ 585,33	\$ 9.950,61	\$ 256,35	\$ 841,68	\$ 25.049,39
jun-14	\$ 585,33	\$ 10.535,94	\$ 250,49	\$ 835,82	\$ 24.464,06
jul-14	\$ 585,33	\$ 11.121,27	\$ 244,64	\$ 829,97	\$ 23.878,73
ago-14	\$ 585,33	\$ 11.706,60	\$ 238,79	\$ 824,12	\$ 23.293,40
sep-14	\$ 585,33	\$ 12.291,93	\$ 232,93	\$ 818,26	\$ 22.708,07
oct-14	\$ 585,33	\$ 12.877,26	\$ 227,08	\$ 812,41	\$ 22.122,74
nov-14	\$ 585,33	\$ 13.462,59	\$ 221,23	\$ 806,56	\$ 21.537,41
dic-14	\$ 585,33	\$ 14.047,92	\$ 215,37	\$ 800,70	\$ 20.952,08
ene-15	\$ 585,33	\$ 14.633,25	\$ 209,52	\$ 794,85	\$ 20.366,75
feb-15	\$ 585,33	\$ 15.218,58	\$ 203,67	\$ 789,00	\$ 19.781,42
mar-15	\$ 585,33	\$ 15.803,91	\$ 197,81	\$ 783,14	\$ 19.196,09
abr-15	\$ 585,33	\$ 16.389,24	\$ 191,96	\$ 777,29	\$ 18.610,76
may-15	\$ 585,33	\$ 16.974,57	\$ 186,11	\$ 771,44	\$ 18.025,43
jun-15	\$ 585,33	\$ 17.559,90	\$ 180,25	\$ 765,58	\$ 17.440,10
jul-15	\$ 585,33	\$ 18.145,23	\$ 174,40	\$ 759,73	\$ 16.854,77
ago-15	\$ 585,33	\$ 18.730,56	\$ 168,55	\$ 753,88	\$ 16.269,44
sep-15	\$ 585,33	\$ 19.315,89	\$ 162,69	\$ 748,02	\$ 15.684,11
oct-15	\$ 585,33	\$ 19.901,22	\$ 156,84	\$ 742,17	\$ 15.098,78
nov-15	\$ 585,33	\$ 20.486,55	\$ 150,99	\$ 736,32	\$ 14.513,45
dic-15	\$ 585,33	\$ 21.071,88	\$ 145,13	\$ 730,46	\$ 13.928,12

ene-16	\$ 585,33	\$ 21.657,21	\$ 139,28	\$ 724,61	\$ 13.342,79
feb-16	\$ 585,33	\$ 22.242,54	\$ 133,43	\$ 718,76	\$ 12.757,46
mar-16	\$ 585,33	\$ 22.827,87	\$ 127,57	\$ 712,90	\$ 12.172,13
abr-16	\$ 585,33	\$ 23.413,20	\$ 121,72	\$ 707,05	\$ 11.586,80
may-16	\$ 585,33	\$ 23.998,53	\$ 115,87	\$ 701,20	\$ 11.001,47
jun-16	\$ 585,33	\$ 24.583,86	\$ 110,01	\$ 695,34	\$ 10.416,14
jul-16	\$ 585,33	\$ 25.169,19	\$ 104,16	\$ 689,49	\$ 9.830,81
ago-16	\$ 585,33	\$ 25.754,52	\$ 98,31	\$ 683,64	\$ 9.245,48
sep-16	\$ 585,33	\$ 26.339,85	\$ 92,45	\$ 677,78	\$ 8.660,15
oct-16	\$ 585,33	\$ 26.925,18	\$ 86,60	\$ 671,93	\$ 8.074,82
nov-16	\$ 585,33	\$ 27.510,51	\$ 80,75	\$ 666,08	\$ 7.489,49
dic-16	\$ 585,33	\$ 28.095,84	\$ 74,89	\$ 660,22	\$ 6.904,16
ene-17	\$ 585,33	\$ 28.681,17	\$ 69,04	\$ 654,37	\$ 6.318,83
feb-17	\$ 585,33	\$ 29.266,50	\$ 63,19	\$ 648,52	\$ 5.733,50
mar-17	\$ 585,33	\$ 29.851,83	\$ 57,33	\$ 642,67	\$ 5.148,17
abr-17	\$ 585,33	\$ 30.437,16	\$ 51,48	\$ 636,81	\$ 4.562,84
may-17	\$ 585,33	\$ 31.022,49	\$ 45,63	\$ 630,96	\$ 3.977,51
jun-17	\$ 585,33	\$ 31.607,82	\$ 39,78	\$ 625,11	\$ 3.392,18
jul-17	\$ 585,33	\$ 32.193,15	\$ 33,92	\$ 619,25	\$ 2.806,85
ago-17	\$ 585,33	\$ 32.778,48	\$ 28,07	\$ 613,40	\$ 2.221,52
sep-17	\$ 585,33	\$ 33.363,81	\$ 22,22	\$ 607,55	\$ 1.636,19
oct-17	\$ 585,33	\$ 33.949,14	\$ 16,36	\$ 601,69	\$ 1.050,86
nov-17	\$ 585,33	\$ 34.534,47	\$ 10,51	\$ 595,84	\$ 465,53
dic-17	\$ 465,53	\$ 35.000,00	\$ 4,66	\$ 470,19	\$ 0,00

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

El gasto resultante de la contratación de los préstamos o créditos necesarios para impulsar el proyecto, se encuentran constituidos por los intereses y comisiones pagados a los intermediarios generalmente instituciones especializadas en la materia (bancos comerciales o de Fomento, Instituciones de Fomento, etc.) y por otros gastos bancarios.

De acuerdo al período en que la deuda debe redimirse, los gastos financieros pueden ser a corto, mediano y largo plazo

**Cuadro 33.**

**Balance Proyectado.**

	<b>Del al</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>							
Caja y bancos	\$ 20.000,00	\$ 11.910,02	\$ 22.634,73	\$ 31.452,64	\$ 37.533,59	\$ 39.802,73	\$ 30.329,16
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 11.910,02</b>	<b>\$ 22.634,73</b>	<b>\$ 31.452,64</b>	<b>\$ 37.533,59</b>	<b>\$ 39.802,73</b>	<b>\$ 30.329,16</b>
Terrenos m2	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00
Edificios m2	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
Archivador	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00
Escritorio	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00
Sillas	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Kit Computo	\$ 999,00	\$ 999,00	\$ 999,00	\$ 999,00	\$ 999,00	\$ 999,00	\$ 999,00
Telefax	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
Maquinaria y Equipo	\$ 5.046,58	\$ 5.046,58	\$ 5.046,58	\$ 5.046,58	\$ 5.046,58	\$ 5.046,58	\$ 5.046,58
Enseres	\$ 1.911,00	\$ 1.911,00	\$ 1.911,00	\$ 1.911,00	\$ 1.911,00	\$ 1.911,00	\$ 1.911,00
<b>SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 30.750,58</b>						

(-)Depreciaciones	\$ 0,00	\$ 2.049,16	\$ 4.098,32	\$ 6.147,47	\$ 8.196,63	\$ 10.245,79	\$ 12.294,95
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 30.750,58</b>	<b>\$ 28.701,42</b>	<b>\$ 26.652,26</b>	<b>\$ 24.603,11</b>	<b>\$ 22.553,95</b>	<b>\$ 20.504,79</b>	<b>\$ 18.455,63</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDO NETO</b>	<b>\$ 2.050,00</b>	<b>\$ 1.640,00</b>	<b>\$ 1.230,00</b>	<b>\$ 820,00</b>	<b>\$ 410,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>\$ 52.800,58</b>	<b>\$ 42.251,45</b>	<b>\$ 50.517,00</b>	<b>\$ 56.875,74</b>	<b>\$ 60.497,54</b>	<b>\$ 60.307,52</b>	<b>\$ 48.784,79</b>

<b>PASIVO CORRIENTE</b>							
Porción correspondiente deuda a largo plazo	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 27.976,04</b>	<b>\$ 20.952,08</b>	<b>\$ 13.928,12</b>	<b>\$ 6.904,16</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>
Gastos acumulados por pagar	\$ 0,00	\$ 26.590,71	\$ 23.734,20	\$ 20.854,63	\$ 17.950,54	\$ 15.020,37	\$ 12.110,43
<b>TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 54.566,75</b>	<b>\$ 44.686,28</b>	<b>\$ 34.782,75</b>	<b>\$ 24.854,70</b>	<b>\$ 15.020,37</b>	<b>\$ 12.110,43</b>
<b>PASIVO DE LARGO PLAZO</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>-\$ 27.976,04</b>	<b>-\$ 48.928,12</b>	<b>-\$ 62.856,24</b>	<b>-\$ 69.760,40</b>	<b>-\$ 69.760,40</b>
<b>PATRIMONIO</b>							
Capital social pagado	\$ 17.800,58	\$ 17.800,58	\$ 17.800,58	\$ 17.800,58	\$ 17.800,58	\$ 17.800,58	\$ 17.800,58
Reserva legal	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.988,61	\$ 7.548,74	\$ 10.676,93	\$ 13.369,51	\$ 15.622,57
Utilidad (pérdida) retenida	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 35.897,46	\$ 67.938,63	\$ 96.092,38	\$ 120.325,61	\$ 140.603,10
Utilidad (pérdida) neta	\$ 0,00	\$ 39.886,06	\$ 35.601,30	\$ 31.281,95	\$ 26.925,80	\$ 22.530,55	\$ 18.165,64
<b>TOTAL DE PATRIMONIO</b>	<b>\$ 17.800,58</b>	<b>\$ 57.686,64</b>	<b>\$ 93.287,95</b>	<b>\$ 124.569,89</b>	<b>\$ 151.495,70</b>	<b>\$ 174.026,25</b>	<b>\$ 192.191,89</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 17.800,58</b>	<b>\$ 112.253,39</b>	<b>\$ 109.998,19</b>	<b>\$ 110.424,53</b>	<b>\$ 113.494,15</b>	<b>\$ 119.286,22</b>	<b>\$ 134.541,92</b>

**Fuente:** Investigación de campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Balance General refleja en síntesis la situación financiera de la empresa; su disponibilidad de recursos, valor de todos sus bienes fijos, sus deudas por pagar vencidas o exigibles en un plazo de hasta un año, sus deudas exigibles en un plazo mayor de un año y la composición de su patrimonio. Para tomar la decisión de ejecutar el proyecto, se exige una tasa mínima de ganancia sobre la inversión que efectúa, por lo que se espera que esta tasa sea por lo menos igual al costo promedio ponderado de la institución de crédito.

Para el cálculo de la tasa descuento (TMAR), dado que el proyecto requiere de un financiamiento para su ejecución, para obtener la TMAR con la que se utilizó la tasa pasiva, tasa activa y la inflación acumulada del año anterior.

El valor porcentual de la TMAR global es la base para el cálculo del VAN y TIR en los años posteriores al proyecto, ya que se considera este dato para las proyecciones de los indicadores para cada año en base al 2% promedio anual que es el crecimiento del PIB nacional de la industria manufacturera excluyendo la refinación del petróleo según datos del BCE, en tal razón el proyecto contribuye a que el resultado de la balanza comercial se mantenga positivo junto con las exportaciones de otros productos no tradicionales que según datos del BCE ha crecido en un 4,9% en el último año.

Inflación	I	4,94%
costo de oportunidad (tasa activa + tasa pasiva)	$k_e$	12,70%
tasa activa		8,17%
tasa pasiva		4,53%
TMAR	$i+k_e+(i \times k_e)$	18%

**Cuadro 34.**

**Tasa Mínima Aceptable de Retorno (Rendimiento).**

	% de Aporte	TMAR	Ponderación
<b>Accionistas</b>	33,71%	18%	6,07%
<b>Crédito</b>	66,29%	12%	7,95%
<b>TMAR Global</b>			14,02%

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

**Cuadro 35.**

**Valor Actual Neto en Base a la TMAR.**

<b>Años</b>	<b>2013</b>	
	<b>Flujo Operacional</b>	<b>VAN</b>
	<b>TMAR</b>	<b>14,02%</b>
Inversión Inicial	-\$ 52.800,58	-\$ 52.800,58
2013	\$ 11.910,02	\$ 10.445,30
2014	\$ 22.634,73	\$ 17.409,73
2015	\$ 31.452,64	\$ 21.216,92
2016	\$ 37.533,59	\$ 22.205,15
2017	\$ 39.802,73	\$ 20.651,66
2018	\$ 30.329,16	\$ 13.801,01
Perpetuidad	\$ 229.475,61	\$ 92.230,89
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 350.337,90</b>	<b>\$ 145.160,08</b>

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Puede verse, fácilmente, que los ingresos son mayores que los egresos. Si el VAN es menor que cero implica que hay una pérdida a una cierta tasa de interés, pero por el contrario el VAN es mayor que cero, lo que representa una ganancia. Cuando el VAN es igual a cero se dice que el proyecto es indiferente.

La condición indispensable para comparar alternativas es que siempre se tome en la comparación igual número de años, pero si el tiempo de cada uno es diferente, se debe tomar como base el mínimo común múltiplo de los años de cada alternativa.

**Cuadro 36.**

**Tasa Interna de Retorno (TIR).**

<b>2013</b>		
<b>Años</b>	<b>Flujos Operativos Descontados</b>	
Inversión Inicial	-\$ 52.800,58	
2013	\$ 10.445,30	
2014	\$ 17.409,73	
2015	\$ 21.216,92	
2016	\$ 22.205,15	
2017	\$ 20.651,66	
2018	\$ 13.801,01	
Perpetuidad	\$ 92.230,89	
<b>TIR (con perpetuidad)</b>		<b>22,07%</b>
<b>TIR (sin perpetuidad)</b>		<b>14,07%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Significa la rentabilidad promedio del proyecto en la que matemáticamente se igualan los costos y los beneficios o sea el VAN de los costos y beneficios se iguala a cero, la **Tasa Interna de Retorno (TIR)** demuestra que estamos ganando un interés sobre el saldo no recuperado de la inversión en cualquier momento de la duración del proyecto, el dato obtenido de 22,07% es muy prometedor considerando el hecho que el Banco Interamericano de Desarrollo aprueba proyectos de inversión agropecuaria que estén sobre una TIR del 12%.

**Cuadro 37.**

**Razón Beneficio Costo.**

<b>Años</b>	<b>Flujos Operativos Descontados</b>	
Inversión Inicial	-\$ 52.800,58	
2013	\$ 10.445,30	R = $\frac{V. A. N.}{Inversión}$
2014	\$ 17.409,73	
2015	\$ 21.216,92	
2016	\$ 22.205,15	R = 2,00
2017	\$ 20.651,66	
2018	\$ 13.801,01	
Perpetuidad	\$ 92.230,89	
	<b>\$ 105.729,77</b>	

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Si el resultado es mayor que 1, significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos. En otras palabras, los beneficios (ingresos) son mayores a los sacrificios (egresos) y, en consecuencia, el proyecto generará riqueza a una comunidad. Si el proyecto genera riqueza con seguridad traerá consigo un beneficio social. Si el resultado es igual a 1, los beneficios igualan a los sacrificios sin generar riqueza alguna. Por tal razón sería indiferente ejecutar o no el proyecto. En este caso evidenciamos que el grado de desarrollo y bienestar es favorable.

Cuadro 38.

## Periodo Real de Recuperación de la Inversión.

Años	Flujos Operativos descontados	sumatoria flujo neto	Diferencia entre flujos e inversión	parcial del año sobrante	PRRI		
					años	meses	días
Inversión Inicial	-\$ 52.800,58						
2013	\$ 10.445,30	\$ 10.445,30	-\$ 42.355,28				
2014	\$ 17.409,73	\$ 27.855,04	-\$ 24.945,54				
2015	\$ 21.216,92	\$ 49.071,96	-\$ 3.728,62				
2016	\$ 22.205,15	\$ 71.277,11	\$ 18.476,53	0,832	3	9	29
2017	\$ 20.651,66	\$ 91.928,76	\$ 39.128,18	1,895	5	10	22
2018	\$ 13.801,01	\$ 105.729,77	\$ 52.929,19	3,835	8	10	1
Perpetuidad	\$ 92.230,89	\$ 197.960,66	\$ 145.160,08	1,574	7	6	26
Total	<b>\$ 145.160,08</b>						

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Para analizar correctamente el tiempo exacto para la recuperación de la inversión, es importante identificar la unidad de tiempo utilizada en la proyección de los flujos netos de efectivo. Para expresar el número de meses se a la cantidad anterior se le resta el número entero y posteriormente se multiplica por 12 para determinar el número de meses del año siguiente, después al resultado obtenido se le vuelve a restar el entero obtenido de la operación y se obtiene el número de días. De tal forma que el PRI da como resultado tres años, ocho meses y 29 días.

**Cuadro 40.  
Punto de Equilibrio.**

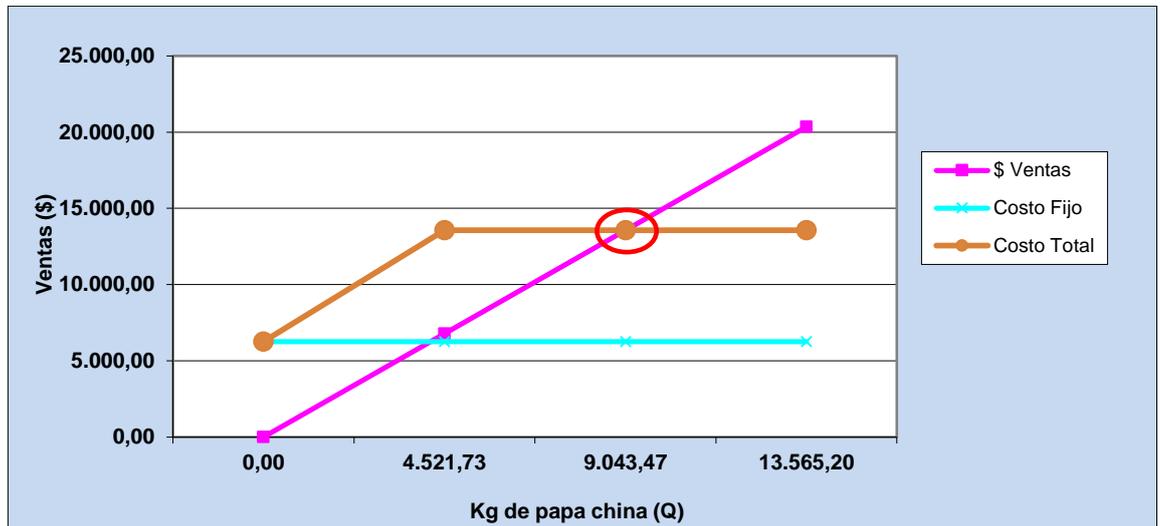
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>2013 Valores</b>	<b>Porcentaje</b>
Mano de obra directa	15616,92	9,59%
Mano de obra indirecta	5163,48	3,17%
Reparación y mantenimiento	260,4558	0,16%
Imprevistos	758,833709	0,47%
Depreciación y Amortización	2459,158	1,51%
Gastos de Ventas	18700	11,49%
Gastos de Administración	31982,4	19,65%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>74941,24751</b>	<b>46,04%</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>		
Materias primas consumidas	78088,39896	47,97%
Suministros	1080	0,66%
Materiales Indirectos	8672,73838	5,33%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>87841,13734</b>	<b>53,96%</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		
<b>UNIDADES ANUAL</b>	<b>108521,5899</b>	
<b>VALORES ANUAL</b>	<b>162782,3848</b>	<b>71,77%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo.  
**Elaborado por:** La Autora.

El análisis del PUNTO DE EQUILIBRIO estudia la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales, es decir es el nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos.

En otras palabras, a este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales.

**Gráfico 14.**  
**Punto de Equilibrio**



**Fuente:** Investigación de Campo.  
**Elaborado por:** La Autora.

Precio Venta	<b>1,50</b>
Coste Unitario	<b>1,06</b>
Gastos Fijos Mes	<b>6.245,10</b>
Kg Pto. Equilibrio	<b>9.043,4658</b>
\$ Ventas Equilibrio	<b>13.565,1987</b>

**Cuadro 39.**  
**Estado de Pérdidas y Ganancias.**

PERÍODOS	2013		2014		2015		2016		2017		2018	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
<b>VENTAS NETAS</b>	\$ 226.800,00	100,00%	\$ 230.213,34	100,00%	\$ 233.678,05	100,00%	\$ 237.194,91	100,00%	\$ 240.764,69	100,00%	\$ 244.388,20	100,00%
COSTO DE VENTAS	\$ 108.881,99	48,01%	\$ 110.520,67	48,01%	\$ 112.184,00	48,01%	\$ 113.872,37	48,01%	\$ 115.586,15	48,01%	\$ 117.325,72	48,01%
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	\$ 117.918,01	51,99%	\$ 119.692,67	51,99%	\$ 121.494,05	51,99%	\$ 123.322,53	51,99%	\$ 125.178,54	51,99%	\$ 127.062,47	51,99%
GASTO DE VENTAS	\$ 18.700,00	8,25%	\$ 18.981,44	8,25%	\$ 19.267,11	8,25%	\$ 19.557,08	8,25%	\$ 19.851,41	8,25%	\$ 20.150,17	8,25%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 31.982,40	14,10%	\$ 33.581,52	14,59%	\$ 35.260,60	15,09%	\$ 37.023,63	15,61%	\$ 38.874,81	16,15%	\$ 40.818,55	16,70%
<b>UTILIDAD (PÉRDIDA) OPERACIONAL</b>	\$ 67.235,61	29,65%	\$ 67.129,72	29,16%	\$ 66.966,35	28,66%	\$ 66.741,83	28,14%	\$ 66.452,32	27,60%	\$ 66.093,75	27,04%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 0,00	0,00%	\$ 7.023,96	3,05%	\$ 14.047,92	6,01%	\$ 21.071,88	8,88%	\$ 28.095,84	11,67%	\$ 35.000,00	14,32%
OTROS EGRESOS	\$ 758,83	0,33%	\$ 770,25	0,33%	\$ 781,85	0,33%	\$ 793,61	0,33%	\$ 805,56	0,33%	\$ 817,68	0,33%
<b>UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE PARTICIPACIÓN</b>	\$ 66.476,77	29,31%	\$ 59.335,50	25,77%	\$ 52.136,58	22,31%	\$ 44.876,34	18,92%	\$ 37.550,92	15,60%	\$ 30.276,07	12,39%
15% PARTICIPACIÓN LABORAL	\$ 13.295,35	5,86%	\$ 11.867,10	5,15%	\$ 10.427,32	4,46%	\$ 8.975,27	3,78%	\$ 7.510,18	3,12%	\$ 6.055,21	2,48%
<b>UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 53.181,42	23,45%	\$ 47.468,40	20,62%	\$ 41.709,26	17,85%	\$ 35.901,07	15,14%	\$ 30.040,74	12,48%	\$ 24.220,86	9,91%
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 13.295,35	5,86%	\$ 11.867,10	5,15%	\$ 10.427,32	4,46%	\$ 8.975,27	3,78%	\$ 7.510,18	3,12%	\$ 6.055,21	2,48%
<b>UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA</b>	<b>\$ 39.886,06</b>	<b>17,59%</b>	<b>\$ 35.601,30</b>	<b>15,46%</b>	<b>\$ 31.281,95</b>	<b>13,39%</b>	<b>\$ 26.925,80</b>	<b>11,35%</b>	<b>\$ 22.530,55</b>	<b>9,36%</b>	<b>\$ 18.165,64</b>	<b>\$ 39.886,06</b>
<b>RESERVA LEGAL</b>	\$ 3.988,61	1,76%	\$ 3.560,13	1,55%	\$ 3.128,19	1,34%	\$ 2.692,58	1,14%	\$ 2.253,06	0,94%	\$ 1.816,56	0,74%

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Cuando la empresa controla su movimiento contable y adicionalmente mantiene personal fijo, existen otros elementos de costo (egresos) que se calculan únicamente a través de establecer un Estado de Pérdidas y Ganancias, como son: el impuesto a la renta, el reparto de utilidades a trabajadores y reservas.

**Cuadro 40.**

**Análisis de Sensibilidad.**

<b>VARIABLES</b>	<b>%</b>	<b>TIR %</b>	<b>VAN \$</b>	<b>PRRI</b>	<b>R B/C</b>	<b>RESULTADO</b>
Proyecto		22,07%	\$ 145.160,08	3,83	\$ 2,00	VIABLE
Precio de venta	-10,00%	13,09%	\$ 67.967,09	5,07	\$ 0,71	VIABLE
Volumen de Ventas	-10,00%	-2,38%	-\$ 21.336,90		-\$ 0,60	NO VIABLE
Costo de Materias Primas	10,00%	14,67%	\$ 78.467,98	4,50	\$ 0,90	VIABLE
Suelos y salarios	15,00%	17,48%	\$ 102.768,87	4,73	\$ 1,05	VIABLE

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** La Autora.

Dentro del análisis se aprecia que el proyecto es sensible al hecho que suceda una baja en el volumen de ventas, para el impacto que tendrían otras variables en la rentabilidad del proyecto como son: una baja en el precio ventas, si en cambio hablamos de incrementos en los costos de materias y aumento en sueldos y salarios todavía el proyecto es atractivo para invertir en el mismo.

Dentro del análisis de los índices financieros se aprecia que la liquidez corriente se incrementa conforme evolucionan las ventas, y la rotación de activos demuestran la eficiencia de la empresa respecto a la gestión planificada

- **ELEMENTOS JURÍDICOS.**

De acuerdo al Código de Comercio, que no difiere sustancialmente de lo establecido en el Código Fiscal, se considera que una empresa es aquella que realiza alguna de las siguientes actividades:

- a) Comerciales, conforme a las leyes federales.
- b) Industriales, entendidas como la extracción, conservación o transformación de materias primas y acabado de productos.
- c) Agrícolas, que comprenden las actividades de siembra, cultivo, cosecha y la primera enajenación de los productos obtenidos que no hayan sido objeto de transformación industrial.

Para el permiso de funcionamiento de ciertas actividades o giros de negocio se requiere de la licencia de funcionamiento expedida por el gobierno municipal de la localidad donde se asientan. Esta licencia o en su caso la declaración de apertura para inicio de operaciones deberá mantenerse siempre a la vista.

Referente a las actividades relacionadas con la salud humana como es el caso de la elaboración o procesamiento de alimentos, se requiere obtener, en un plazo no mayor de 30 días, de la Secretaría de salud o de los gobiernos estatales, una autorización que podrá tener la forma de: Licencia Sanitaria, Permiso Sanitario, Registro Sanitario, Tarjetas de Control Sanitario.

Esta licencia tiene por lo general una vigencia de dos años y debe revalidarse 30 días antes de su vencimiento.

- **ASESORÍA LEGAL Y FISCAL.**

La estructura legal se refiere a una serie de reglas y códigos de normatividad que en materia fiscal, sanitaria, civil y penal debe sujetarse todo proyecto de inversión y actividad empresarial.

La estructura legal que se contempla en este proyecto, responde a disposiciones legales de tipo local, es decir, aquellas reglamentaciones y decretos jurídicos vigentes que establecen las autoridades municipales de la Ciudad de Latacunga, requerimiento legal para un giro de esta naturaleza y evitar futuros problemas que impliquen alguna sanción o multa que afecte la operatividad normal de la microempresa.

Por lo tanto, los requerimientos legales que se establecen para este proyecto son los siguientes:

**- PARA EL MERCADO:**

- Elaboración y funcionamiento de contratos con proveedores y clientes.
- Permisos Otorgados por el Municipio para el normal funcionamiento.

**- PARA LA LOCALIZACIÓN:**

- Los estudios de posesión y vigencia de los títulos de bienes raíces.
- Litigio, prohibiciones, contaminación ambiental.
- Elaboración y funcionamiento de contratos por arriendos, inscripción en Juzgado de Inquilinatos.
- Determinación de los honorarios de los especialistas o profesionales que efectúen todos los trámites necesarios.

**- PARA EL ESTUDIO TÉCNICO:**

- Transferencia de Tecnología Industrial.
- Permisos de Funcionamiento.
- Pago de patentes.
- Leyes contractuales

**- PARA LA ADMINISTRACIÓN Y LA ORGANIZACIÓN:**

- Leyes que regulan la contratación de personal, así como cumplir con todos los Beneficios de Ley establecidos por el Código de Trabajo.
- Tramite de apertura Patronal en el IESS y afiliación de empleados/obreros.
- Leyes sobre seguridad industrial mínima y obligaciones patronales en caso de accidentes de trabajo.
- Cumplimiento Sanitario (Servicios Básicos instalados y en uso).

**- PARA EL ASPECTO FINANCIERO Y CONTABLE:**

- Obtención del RUC (Registro único de Contribuyentes)
- Obtención del RUP (Registro único de Proveedores)
- Ley del Impuesto sobre la Renta. / Ley Régimen Tributario Interno

Desarrollándose bajo el aspecto de una microempresa figurara legalmente como una Sociedad de Hecho de acuerdo a la legislación nacional vigente.

**-PROCEDIMIENTOSPARAEXPORTAR.**

El exportador debe ponerse de acuerdo con el importador en aspectos como: cotización, plazo de entrega, forma de pago, condiciones de transporte, medios de transporte y documentación requerida antes de realizar la transacción comercial.

**- Tramites Generales.**

Toda persona natural o jurídica debe solicitar en el Departamento de Comercio Exterior de un Banco Corresponsal del BCE la Tarjeta de Identificación, llenar los datos y entregarla adjuntando la documentación requerida: (Anexo 3)

**- Personas Jurídicas.**

- Copia del Registro Único de Contribuyente RUC
- Copia de la constitución de la compañía.
- Comunicación suscrita por el representante legal constando:
- Dirección domiciliaria
- Número telefónico
- Nombres y apellidos de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación y números de cédula de identidad.
- Copia del nombramiento de representante legal
- Copia de Cédula de identidad del representante legal.

#### **-Servicios de Corresponsalía.**

Según el nuevo Reglamento de Comercio Exterior, el Banco central del Ecuador, ha facultado que las instituciones bancarias, previa su calificación realicen labores de corresponsalía como los siguientes:

- Entrega de tarjetas de identificación
- Registro de nuevos exportadores
- Venta de formularios
- Asesoramiento para exportar
- Concesión o anulación de Vistos Buenos
- Justificación de divisas

#### **-Regímenes Aduaneros.**

El régimen aduanero utilizado dice que la exportación a consumo para las mercaderías nacionales o nacionalizadas a sale del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.

#### **-Documentos de Exportación.**

### **-Contrato de Compra – Venta Internacional.**

El contrato de compra venta es el factor central de toda transacción comercial, constituyéndose en el punto de partida del comercio internacional e instrumento jurídico de la actividad económica mundial.

Este Convenio regula los diversos aspectos de la compraventa internacional, los derechos y obligaciones de las partes contratantes con relación a la compraventa de mercaderías. Por otra parte, en los contratos de compra - venta se señalan las Condiciones y los Medios de Pago en que se transarán las operaciones comerciales.

Es regulado por la legislación nacional de alguno de los dos países que comercian, la de un tercer país que de común acuerdo los contratantes hayan establecido o aquella contenida en el Convenio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacionales de mercancías. (Anexo 4)

### **-Formulario Único de Exportación (FUE)**

Se lo adquiere en la ventanilla de comercio exterior de un banco corresponsal del Banco Central y se llena según las instrucciones indicadas al reverso para obtener la aprobación en la ciudad donde se tramita la exportación.

El plazo de validez es:

- Indefinido: Si el producto a exportarse no tiene restricción (cupos, autorizaciones o precio referencial).
- 15 días a partir de la fecha de aprobación del banco corresponsal: si el producto tiene algún tipo de restricción o debe cumplir trámites complementarios; sirviendo para exportar una sola vez. También tiene esta duración cuando se trata de productos perecibles en estado natural, negociados a consignación o para mercaderías con destino a zonas francas; en estos

casos son válidas las exportaciones parciales.

Es factible modificar el FUE antes del embarque. Si el destino cambia, se debe modificar el FUE antes de los 10 días posteriores. Si se exporta, se debe devolver en un plazo máximo de 30 días a partir de la fecha de caducidad del FUE. (Anexo 5)

### **-Factura Comercial.**

La factura comercial es el documento que describe las mercancías materia de un contrato de compra – venta.

Este documento lo otorga el exportador o el nombre del importador y se deberá elaborar una factura comercial que comprenda un original y cinco copias. Para cobros documentarios, cartas de crédito o cualquier otro tipo de negociación, generalmente se necesitan adicionalmente entre una y dos originales.

En los Estados Unidos, la factura comercial firmada por el vendedor o nuestro agente, es aceptable para fines aduaneros si se prepara conforme al Reglamento de Aduana en la forma acostumbrada para una operación comercial relativa a las mercancías del tipo a que se refiere la factura.<sup>19</sup>

La sección 141.86 del Reglamento de Aduana requiere que la factura básicamente lleve la siguiente información:

El nombre del puerto o aeropuerto al cual se destina la mercancía.

- La fecha, el lugar y los nombres del comprador y del vendedor, la fecha y el origen del cargamento y los nombres del embarcador y del destinatario, si la mercancía es para consignación.
- Una descripción detallada de la mercancía, incluido el nombre por el que se le

---

<sup>19</sup>Customs publication N° 504B, Pag 17

conoce, el grado de localización, y las marcas, los números y símbolos que utiliza el vendedor en la venta comercial en el país de exportación, junto con las marcas y los números de los fardos que contiene la mercancía.

- Las cantidades en pesos y medidas.
- Partida arancelaria

El precio de compra en la moneda de la venta, si la mercancía es para la venta o si hay un contrato de compra venta.

- La clase de moneda.
- Todos los cargos sobre la mercancía, detallados por nombre y cantidad.
- El país de origen.
- La factura comercial y todos sus documentos adjuntos deben ser escritos en inglés o ir acompañados de una traducción fiel al inglés.

#### **-Lista de Empaque.**

Los oficiales de aduanas utilizan esta lista para verificar la carga y, a su vez, los compradores la utilizan para hacer inventario de las mercancías recibidas.

La lista de empaque describe todos los artículos dentro de la caja, embalaje o contenedor, además del tipo de contenedor, sus dimensiones y su peso.

La lista de empaque debe adjuntarse a la documentación que se envía al exterior.

#### **-Documentos de Transporte Internacional.**

Los documentos de transporte internacional son aquellos que prueban, acreditan y testimonian que el transportista ha recibido las mercancías para trasladarlas bajo un contrato a su destino determinado.

Esta clase de documentos tiene las siguientes formas:

- Prepagado (prepaid). Significa que el transporte es pagado por el expedidor.
- Al cobro (collect). Significa que la mercancía embarcada y antes que el importador la retire tiene que pagar el flete. A su vez pueden ser:
  - Limpio (clean). Cuando no tiene ningún aspecto ni señalización de que la mercancía se encuentra en malas condiciones.
  - Enverde, sucio o con reservas de origen (dirty). Cuando tiene algún reparo o reserva indicados de forma clara y específicamente por el embarcador.

El documento que se utilizara para realizar nuestras exportaciones es el siguiente:

**Bill of Lading:**  
Es el Conocimiento de Embarque Marítimo, se lo conoce como B/L. Es un documento por el cual la compañía naviera reconoce que ha recibido la mercancía para su transporte hasta el puerto de destino.

Este documento cumple con las siguientes finalidades:

- Es un contrato entre el remitente de una mercancía y la compañía transportadora.
- Es un recibo que prueba que una mercancía con determinadas características y cantidad ha sido embarcada.
- Es un documento que da fe de que una determinada mercancía pertenece a la persona consignada en el documento.

Estos documentos pueden ser:

- Nominativos. Se extienden a nombre de una persona determinada y no son negociables.
- A la orden. Es aquel que se consigna a nombre de cierta institución o persona

diferente al importador, este documento si puede ser negociable.

El B/L debe llevar la siguiente información:

- Nombre del buque
- Puerto de carga y fecha de salida
- Número de los conocimientos de embarque
- Marca de los bultos
- Puerto de destino
- Número de los bultos y su contenido
- Nombres de los cargadores y consignatarios
- Direcciones para notificar, si las hubiese.
- Paseo y ubicación
- Tipo de flete por unidad
- Flete total, descuentos y flete neto.

Para realizar la exportación de nuestros productos se lo realizará por vía marítima desde el Puerto Marítimo de Guayaquil hasta Port Everglades. (Anexo 6)

#### **-Cupón del CORPEI.**

Se lo adquiere con él FUE en el banco corresponsal.

Con este cupón se tiene un tiempo de 75 a 120 días para justificar las divisas, la cual se recupera posteriormente.

Las cuotas redimibles son del 1.5 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado; excepto aquellas de \$ 3.333 dólares o menores, las cuales deberán aportar \$5 dólares; del 0.50 por mil del valor FOB de las exportaciones de petróleo y sus derivados, y del 0.25 por mil sobre el valor FOB de toda importación, excepto

aquellas menores a \$ 20.000 dólares, las cuales deberán aportar \$ 5 dólares.

Cuando las contribuciones totalizan un mínimo de 500 USD, generan un Certificado de Aportación CORPEI, por su valor nominal en dólares y redimible a partir de los 10 años; sin reconocer intereses y garantizados por un fondo patrimonial creado para el efecto. (Anexo 7)

### **-Certificados.**

Existen varios documentos que se utilizan dentro de este grupo todo depende del producto y el país de destino.

Para nuestro producto se requiere los siguientes certificados:

#### **- Certificado de Origen.**

Es el documento que garantiza el origen de la mercadería y certifica que es producida o fabricada en el país exportador. Hace posible que el comprador, en el extranjero, no pague ciertos tributos a la importación, de los cuales se está exento si se presenta el certificado de origen, que es válida si están las firmas de las autoridades correspondientes.

Para realizar la exportación de la papa china a Estados Unidos se debe cumplir las siguientes condiciones, para entrar exentos de aranceles:

- La mercadería debe importarse directamente desde un país beneficiario al territorio aduanero de los Estados Unidos.
- La mercancía deberá haber sido producida en un país beneficiario. Este requisito se cumple cuando (a) la misma ha sido producida o manufacturada en un país beneficiario, o, (b) se ha transformado substancialmente en un artículo de comercio nuevo y distinto en el país beneficiario.
- Por lo menos el 35% del valor gravable del artículo importado en los Estados Unidos

debe consistir, en cuanto a su costo o valor, de materiales producidos en uno o más de los países beneficiarios de la ATPDA (Ecuador, Colombia, Perú o Bolivia), o cualquier de los países de la ICC (Iniciativa para la Cuenca del Caribe), y el costo directo de operaciones procesamiento deben haber sido llevadas a cabo en uno o más de estos países.

Antes de importar las mercancías bajo ATPADEA<sup>20</sup>, las compañías interesadas deben obtener una declaración del Servicio de Aduanas de los Estados Unidos constatando que el producto califica para entrar exentode aranceles. Hay que documentar el costo total del valor agregado por nuestro país en el "Formulario A" (certificado de origen).

Este formulario, debe ser preparado y firmado por el exportador, y depositado junto con la documentación de entrada o antes de la liquidación. Los países beneficiarios, en este caso el Ecuador, es el responsable para imprimir y suministrar este formulario, en las oficinas comerciales acreditadas para ello.

Los productos de la ATPADEA que califican para la franquicia aduanera deben cumplir con los reglamentos para proteger la salud y la seguridad del consumidor local, para impedir la entrada de enfermedades y parásitos dañinos a plantas y animales, y para proteger la industria estadounidense de los perjuicios que le podrían causar prácticas comerciales desleales.

#### **- Certificado de Inspección.**

Muchas empresas extranjeras exigen este documento para protegerse en disputas por calidad y conformidad con el transportista. Típicamente este documento es una declaración jurada del transportista o de una compañía independiente de inspección, que

---

<sup>20</sup>Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act

certifica la calidad, cantidad y conformidad de los bienes con la orden de compra.

### **-Declaración Aduanera.**

La Declaración Aduanera Única (DAU) se debe realizar previa a la exportación, este proceso será realizado por el Agente de Aduanas, debidamente inscrito en el Ministerio de Economía. Este documento consta de tres formularios (A, B y C).

La Ley Orgánica de Aduanas establece un plazo de 15 días para que se declare las mercancías. Este documento para nuestra exportación debe adjuntarse con:

- Formulario Único de Exportación aprobado.
- Original o copia negociable del conocimiento de embarque marítimo.
- Factura Comercial.
- Certificado de inspección (consultar).
- Certificado Fitosanitario.
- Certificado de origen.

### **-Procedimientos Complementarios y en Aduanas.**

Antes de aprobar el Formulario Único de Exportación los bancos corresponsales deben realizar las siguientes operaciones:

- Verificación de la identidad del exportador
- Consultar en el Sistema automatizado si el exportador se encuentra habilitado para operar.
- Consultar en el sistema, la subpartida declarada con el fin de constatar que seala correcta.
- Revisar si la mercancía aduanable en la subpartida declarada está prohibida de exportar.
- Verificar que las casillas del FUE sean llenadas correctamente.

- Luego de realizar estas operaciones, se procede a la obtención del visto bueno del FUE en la banca privada autorizada por el Banco Central del Ecuador.

Para lograr obtener este visto bueno debemos presentar los siguientes documentos:

- Formulario Único de Exportación FUE (original y cinco copias).
- Factura comercial (original y cinco copias), en donde debe constar la descripción comercial de la mercadería a exportarse.
- No como un requisito obligatorio, sino como un complemento, puede ser necesario una "lista de bultos" (packing list)
- El FUE en general, tiene un plazo de validez indefinido y será válido para un solo embarque; excepto cuando se trate de los siguientes casos especiales, en donde tendrán un plazo de validez de 15 días:
  - Cuando los productos a exportarse, estén sujetos a precios mínimos referenciales, cuotas, restricciones o autorizaciones previas.
  - Cuando los productos a exportarse sean perecibles en estado natural, negociados bajo la modalidad de venta en consignación.
  - Después de obtener el visto bueno del FUE, se efectúa en la Aduana el trámite de pago del aforo de las mercancías, que permite verificar el peso, medida, naturaleza, código arancelario, calidad, entre otras cosas. Nos ayuda a establecer los derechos e impuestos aplicables, el aforo puede ser aleatorio, si es documental con los documentos de acompañamiento, si el aforo es físico se conoce si la mercancía es correcta, se prueba y se embarca.
  - El interesado, entrega la mercadería a la Aduana para su custodia hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre, autorice la salida del medio de transporte.

Las mercancías se embarcan directamente, una vez cumplidas las formalidades aduaneras y el pago de gravámenes o tasas correspondientes. No se permite la salida de la mercancía si el FUE no está respectivamente legalizado.

La Declaración de las mercaderías a exportarse se presenta en la Aduana por parte del interesado, en un plazo, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías al zona primaria aduanera, de no cumplirse este requisito la mercadería podrá ser declarada por la Aduana como en "abandono tácito".

**- La mercancía se debe presentar con los siguientes Documentos:**

Declaración Aduanera (Formulario Único de Exportación)

Factura comercial, en original y cuatro copias

Original o copia negociable de la documentación de transporte (conocimiento de embarque)<sup>21</sup>.

Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- En los despachos de las exportaciones de mercancías cuyo valor sea igual o mayor de dos mil dólares de los Estados Unidos de Norte América.

**- Fase de Embarque.**

- A través del Sistema (ECUAPASS): La aduana valida y acepta la Orden de Embarque.
- La empresa transportista, genera un número de manifiesto, a través de la página web de la SENA E.
- Transmite el manifiesto de carga junto con los documentos de transporte al

---

<sup>21</sup> [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

sistema de la SENA E.

El envío electrónico sólo se realiza para aerolíneas y navieras, no así para transporte terrestre que el funcionario de Zona Primaria (SENAE) ingresa la información al Sistema. Para el embarque se necesita que se entregue los siguientes documentos:

- Constatación del pago de derechos y gravámenes arancelarios, del ser el caso.
- Recibo del pago de tasas por almacenamiento, carga y estiba
- Entrega de cuatro copias del documento de embarque definitivo emitido por el transportista, deberá contener el número del FUE.

Aprobado el Formulario Único de Exportación por la Aduana, las mercancías son conducidas a la autoridad correspondiente para el embarque. Vencido el plazo para el cobro de la exportación señalado en el FUE, el exportador procederá a depositar el valor correspondiente en cualquier Banco Corresponsal del Banco Central del Ecuador.

#### **- Productos Exportables.**

Todos los productos dentro del territorio ecuatoriano son exportables; excepto;

- Los considerados como patrimonio nacional de valor artístico, cultural, arqueológico o histórico.
- La flora y fauna silvestre en proceso de extinción y sus productos, salvo los que se realicen en fines científicos, educativos y de intercambio internacional con instituciones científicas.
- Nómina de productos de prohibida exportación.

- **LA CERTIFICACIÓN ORGÁNICA.**

La certificación orgánica USDA (Departamento de Agricultura de Estados Unidos,

por sus siglas en inglés) se basa en las normas de producción orgánica para Estados Unidos. Esta certificación es necesaria para productores o procesadores que desean exportar hacia dicho país. Esta certificación se aplica a todas las etapas de producción, procesamiento, distribución, control y etiquetado de los productos procedentes de la agricultura a ser comercializados como orgánicos, para consumo humano y animal, menos acuicultura. Además, se aplica a los productos no destinados al consumo humano, como cosméticos y textiles.

El propósito de la inspección es verificar que la producción agrícola se esté desarrollando de acuerdo con las normas orgánicas. Es decir, la inspección se realiza para conocer las actividades de producción y así garantizar que el producto que se está comercializando cumple con todos los requisitos.

## **-PASOS PARA LA CERTIFICACIÓN ORGÁNICA.**

### *Paso 1. Selección de una Agencia Certificadora*

El productor o procesador debe escoger una agencia certificadora acreditada por el USDA<sup>22</sup>.

La agencia certificadora envía un formulario para conocer más de la empresa así como los productos que desea certificar. La certificadora revisa la información que el productor envía para saber si el aplicante tiene la capacidad para cumplir con el Programa Nacional Orgánico<sup>2</sup> (NOP, por sus siglas en inglés).

Si la agencia certificadora determina que la empresa cumple con los requisitos se le asigna un inspector para hacer la inspección y provee de una solicitud de certificación, a la cual adjunta la norma del país al cual usted va a vender su producto<sup>3</sup> (en este caso, USDA –NOP<sup>23</sup>).

### *Paso 2. La Inspección Orgánica.*

---

<sup>22</sup> United States Department of Agriculture

<sup>23</sup>El NOP es un sistema administrado según las regulaciones federales de Estados Unidos, el cual desarrolla, implementa y administra la producción nacional, el manejo y las normas de etiquetado.

La inspección se realiza cuando el productor o procesador responsable está presente y cuando se puedan observar los cultivos, el manejo o el procesamiento.

El inspector examina los cultivos, el terreno, la infraestructura y el papeleo; con el fin de determinar que el plan que se envió antes refleja la realidad de sus operaciones y sobre todo que cumple con las normas del NOP.

El inspector debe observar si hay riesgos de contaminación y puede tomar muestras de suelos, plantas o productos si él considera necesario. Además, puede también verificar empaques y etiquetas para determinar si es el apropiado.

Al final de la Inspección, se hace una entrevista con la persona responsable para confirmar algunas observaciones que se tengan y si falta alguna información, el inspector puede pedirla adicionalmente.

El inspector provee al cliente de una copia escrita de la entrevista, luego el envía su reporte a la certificadora.

### *Paso 3. Evaluación del Reporte de Inspección por la Certificadora.*

La agencia certificadora revisa el reporte que envía el inspector y determina si la operación aplica para la certificación orgánica.

La agencia comunicará su decisión por escrito. En el caso exista alguna no conformidad con las normas, la certificadora puede pedir al productor o procesador realizar las medidas correctivas y/o solicitar alguna documentación adicional antes de emitir el certificado inicial (lo anterior aplica también para la renovación del mismo).

Las faltas menores no comprometen la certificación, ya que se pueden corregir.

La certificadora establece el límite de tiempo para hacerlo. Las faltas mayores pueden resultar en la negación o revocación de la certificación.

#### Paso 4. Certificación.

La certificación es emitida aproximadamente 45 días después de la inspección de campo. Este certificado puede incluir todos los cultivos que hasta el momento tiene sembrados el productor, o bien los cultivos que necesitan la certificación para ser comercializados.

La certificación tiene una validez de 12 a 14 meses, cuando el productor obtiene su certificación orgánica, está facultado a comercializar y etiquetar sus productos como orgánicos.

- **ELECCIÓN DEL INCOTERM.**

Los Incoterms creados por la Cámara Internacional de Comercio por primera vez en 1936 son un conjunto de reglas y disposiciones que nos indican cuando empieza el riesgo y cuando termina el mismo, al momento de hacer una compraventa internacional.

El objetivo de estos términos es conocer la distribución de los gastos y las correspondientes responsabilidades entre el vendedor y comprados.

La última revisión se realizó en el 2000 debido a los constantes cambios ocasionados por el intercambio electrónico de datos (EDI) y la evolución de los sistemas de transporte.

Existen trece Incoterms que la Cámara Internacional del Comercio, ha dividido en cuatro grupos que tienen sus propios términos y sus características.

- **CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN PARA LAS HOJUELAS DE PAPA CHINA.**

La comercialización de las hojuelas de papa china se realizará mediante el término de negociación

CIF, (Costo seguro y flete), indica que el vendedor entregará la mercadería a bordo del buque y el comprador debe pagar los costos, el flete y el seguro necesario hasta el puerto marítimo de destino. El vendedor debe contratar el seguro y pagar la prima con cobertura mínima.

En este término se exige que el vendedor obtenga los documentos de exportación.

Las obligaciones del vendedor:

- Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato
- Debe obtener la licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar todos los trámites aduaneros necesarios.
- Contratos de transporte y seguro.
- Entregar las mercancías a bordo del buque en el puerto de embarque en la fecha acordada, y en ese momento se transmiten los riesgos.
- Pagar los gastos de verificación, carga y estiba.

Obligaciones del Comprador:

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

La alternativa de comercialización de snacks de fruta deshidratada que se estima más adecuada de acuerdo al formato y tamaño de las porciones, es el canal retail, ya que se trata de un producto que es adquirido para ser llevado y consumido fuera del hogar, en el trabajo o durante actividades al aire libre.

**Cuadro 41.**

**Principales centros de expendio – Estados Unidos de Norte América**

<b>RETAIL</b>	<b>PÚBLICO OBJETIVO</b>	<b>CARACTERÍSTICA DIFERENCIADORA</b>	<b>NUMERO DE LOCALES</b>
Whole Foods	Ingresos medio-altos, público educado que se preocupa de su salud	Productos naturales y orgánicos, vegetarianos y con certificaciones, productos gourmet	300
Gelson's	Ingresos medio-altos	Abarrotes en general, precios más altos, productos gourmet	18
Bristol Farms	Ingresos medio-altos	Abarrotes en general, productos gourmet, precios más altos, productos gourmet	11
Trader Joe's	Ingresos medio-altos, público educado que se preocupa de su salud	Productos naturales y orgánicos, productos gourmet	355
Walmart	Ingresos medio-bajos	Tienda por departamentos, precios bajos	709 Walmart discount stores, 2,907 Walmart Supercenters, y 182 walmart neighborhood markets
Kmart	Ingresos medio bajos	Tienda por departamentos, precios bajos	1307
Costco	Ingresos medio altos, familias	Club store, precios bajos, alto volumen	408

Sam's Club	Ingresos medio altos, familias	Club store, precios bajos, alto volumen	600
BJ's Wholesale	Ingresos medio altos, familias	Club store, precios bajos, alto volumen	180
Ralphs	Ingresos medios	Abarrotes en general, productos generales, precios bajos	320
Albertsons	Ingresos medios	Abarrotes en general	564
Vons	Ingresos medios	Abarrotes en general	1700
Fresh & Easy	Ingresos medio altos, publico educado que se preocupa de su salud	Abarrotes en general, productos naturales, ecofriendly	157
Henry's Farmers Market	Ingresos medio altos, publico educado que se preocupa de su salud	Productos naturales y orgánicos, productos gourmet	37
Smart & Final	Ingresos medio altos, familias, tiendas pequeñas, restaurants	Ventas por volumen orientados a familias y restaurant pequeños y re-sellers	300
Costco	Ingresos medio-altos	Abarrotes en general, precios más altos, productos gourmet	422

**Fuente:** Centro Nacional de Investigaciones Consumer Reports USDA.

**Elaborado por:** La autora.

#### - Retail.

En el mercado de EEUU existe una amplia variedad de retailers entre las cuales destacan; locales independientes, cadenas de supermercados estatales y nacionales, tiendas de conveniencia y tiendas por internet.

Existe un alto grado de competencia entre los distintos retailers lo cual hace que cada uno se concentren posicionarse dentro de un segmento específico de consumidores, diferenciándose con características tales como: variedad, calidad

de producto, ubicación y número de locales. A continuación se muestra una lista de minoristas con sus características diferenciadoras:

Dentro de esta amplia gama de alternativas de retailers es necesario que el exportador haga una segmentación y seleccione retailers a abordar de acuerdo a las características específicas de su producto y los volúmenes que puede ofrecer.

Para el caso de las hojuelas de papa china que corresponden a un mercado de mayor valor agregado, los supermercados que se sugiere abordar son aquellos dirigidos al público de ingresos medio-altos, que se preocupan de su salud y que tienen entre su oferta productos de tipo gourmet, orgánicos, naturales u orientados al segmento de consumidores sometido a una dieta especial, tales como:

- Whole Foods, [www.wholefoodsmarket.com](http://www.wholefoodsmarket.com)
- Gelson's, [www.gelsons.com](http://www.gelsons.com)
- Trader Joes, [www.tradejoes.com](http://www.tradejoes.com)
- Bristol, [www.bristolfarms.com](http://www.bristolfarms.com)

Para llegar a estos clientes en EEUU es necesario pasar a través de la cadena de distribución que incluya importadores y distribuidores quienes también marginarán sobre el producto.

Cabe mencionar, que algunos otros alimentos importados y regulados por la FDA como productos de confitería, productos lácteos, aves, huevos y sus derivados, carnes, frutas, frutos secos y legumbres, también tienen que cumplir los requisitos de otros organismos. Asimismo, algunas especies marinas pueden necesitar cumplir requisitos del National Marine Fisheries Service of the National Oceanic and Atmosphere Administration del Department of Commerce, cuya dirección es 1335 East-West Highway, Silver Spring, MD 20910.

Los canales de ingreso comúnmente utilizados por los importadores en Estados Unidos son los puertos navieros. En Estados Unidos existen 149 puertos marítimos. Los diez primeros puertos en orden de importancia son el de Louisiana del Sur; Houston, Texas, Newark-Elizabeth Marine Terminal, Nueva Jersey, Beaumont, Texas, Long Beach, California, Corpus Cristi, Texas, Nueva Orleans,

Louisiana, Huntington, West Virginia, Texas City, Texas y, Baton Rouge, Louisiana<sup>24</sup>.

A continuación se detallan los márgenes estimados de la cadena de distribución para retail.

**Cuadro 42.**

**Márgenes estimados – cadena de distribución para retail en los Estados Unidos de Norte América**

	<b>PRECIO CIF</b>	<b>Importador (entre 30% y 40%)</b>	<b>Distribuidor (entre 20 y 30%)</b>	<b>Retail (entre 33% y 50%)</b>
Margen		30%	20%	33%
Precio en USD	1.5	1.95	2.34	3.11

**Fuente:** Economic Research Service USDA.

**Elaborado por:** La Autora.

Se debe tener en cuenta que los márgenes para estos productos depende de las condiciones del mercado y tienen alta variabilidad. Por lo general los márgenes del importador, distribuidor y retail son 35%, 30% y 50% respectivamente, lo cual hace a modo de ejemplo que un producto con un precio CIF de 1.50 dólares llegue a consumidor final como máximo a 3.95 dólares.

Es importante tener estos márgenes en consideración para la fijación del precio al consumidor final. El exportador debe decidir a qué precio final quiere posicionarse en retail y en base a eso hacer el cálculo del precio CIF que estaría recibiendo.

También se debe considerar dentro de este análisis de precios y costos, un porcentaje como presupuesto de promoción para apoyar la rotación del producto.

Este presupuesto será solicitado por el retailer, distribuidor o importador para utilizarlo en actividades promocionales tales como; degustaciones de producto en punto de venta, cupones de descuento en precio o material de apoyo.

<sup>24</sup> Customs and Border Protection, www.cbp.gov

- **Proceso de Exportación TOLEPU S.A.**

**El Grupo Torres & Torres**, está constituido por un conjunto de empresas dedicadas a brindar un Servicio Logístico Integral de Comercio Exterior, especializada en el agenciamiento Aduanero, con cobertura a nivel Nacional, que por más de 20 años viene asesorando a Importadores y Exportadores, en la búsqueda de mejores alternativas logísticas dentro de las normas legales aduaneras.

Para el transporte hasta los Estados Unidos se utilizara el sistema de determinación de metros cúbicos o CBM, en el que se el volumen y la cantidad por contenedor de envío mediante una ecuación que considera la longitud (centímetro) ancho x (centímetros) x Altura (centímetros) / 1,000,000 = metros largo x ancho x metro metros Altura = metro cúbico (m3).

**Cuadro 43.**  
**Cotización para él envió de las Hojuelas de Papa China en cajas de 5 Kg**

GYE-MIAMI-LOS ANGELES.

TT:28 Días Aprox.  
Servicio: Vía Miami  
Freq.: Quincenal  
Puerto-Puerto

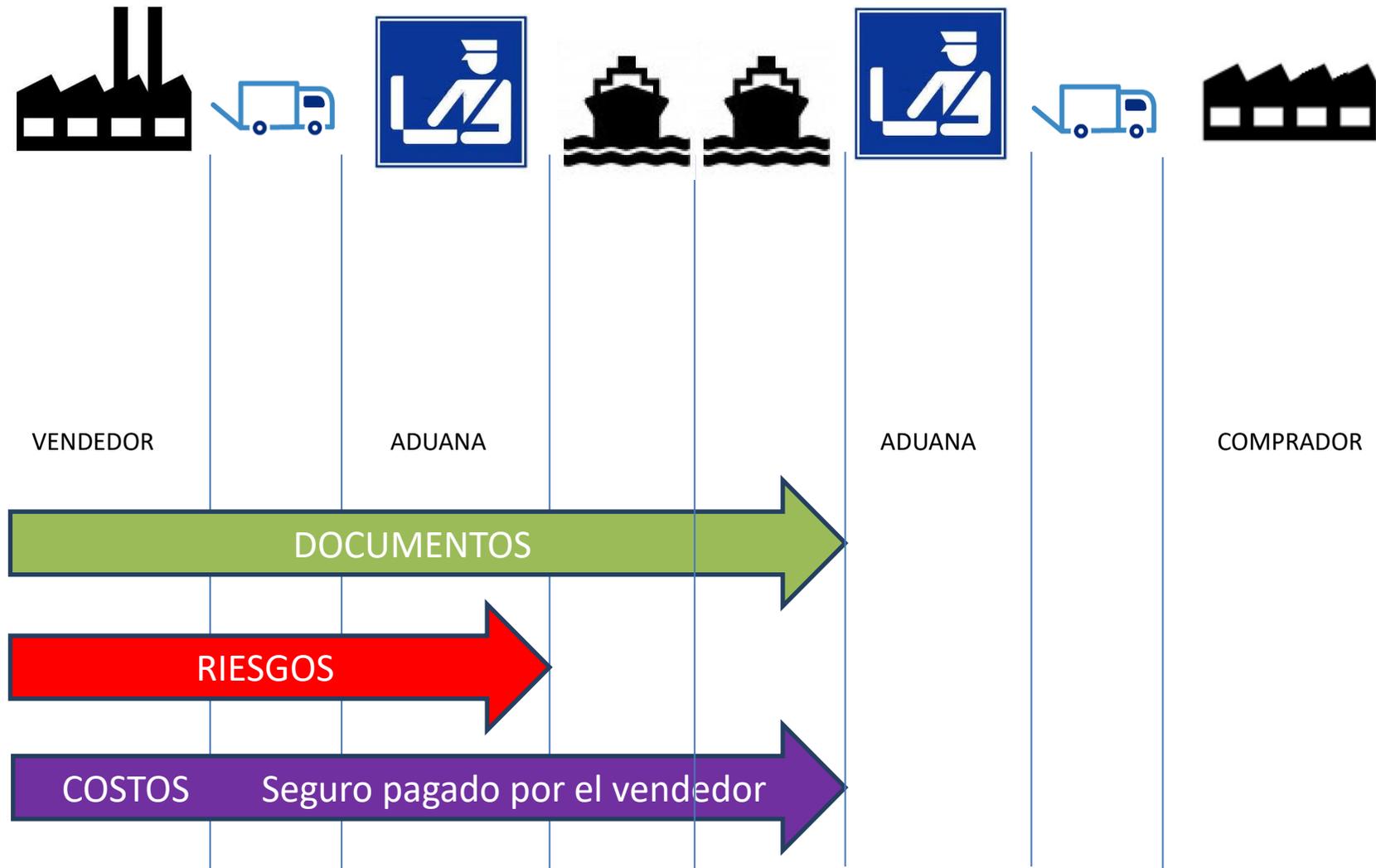
*Tarifa 1CBM/500Kg                      Usd183.85-MIN222.55*

EXPORT LOCAL CHARGES

Consolidación	Usd40.00+12%Iva
Documentación	Usd50.00+12%Iva
AMS	Usd25.00+12%Iva
Inspección	Usd20.00+12%Iva
Almacenaje	Usd10.00+12%Iva
ISD	5%+12%Iva over Freight if Prepaid

Notar que la tarifa antes indicada solo aplica para carga seca no DGR ni sobredimensionada.

Gráfico 15. Termino de Negociación CIF



# **CAPÍTULO**

# **IV**

## **CAPÍTULO IV**

### **4.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

#### **4.1.1. CONCLUSIONES.**

- Los resultados económicos del proyecto contribuyen a mejorar los niveles de vida de los beneficiarios del emprendimiento en vista que los precios de venta de las materias primas se mantiene constantes durante todo el año.
- La información disponible para conocer la demanda en mercados internacionales de hojuelas de papa china está disponible en los organismos públicos y privados que fomentan la exportación desde el Ecuador.
- Con la selección del segmento de mercado hacia el cual se quiere llegar se logró determinar un canal comercial a nivel internacional, que se enfoca en centros de expendio que comercializan productos de origen orgánico a precios que benefician al exportador.
- Los estándares de calidad altamente competitivos dependen de procesos de producción claramente definidos que establecen normas de control de calidad en las diferentes etapas que componen cada uno de los procesos unitarios de producción.

#### **4.1.2. RECOMENDACIONES.**

- Es importante continuar promoviendo el ofertar nuevos productos no tradicionales con valor agregado para de esta manera dinamizar las economías locales y las del país en general, aprovechando la biodiversidad que tiene el Ecuador.
- Hacer de la Investigación de Mercado una política permanente, ya que de esta manera se podrá obtener información sobre los cambios de mercado, gustos y preferencias, como de la competencia.
- Ser minucioso en el control de aprovisionamiento y calidad de la materia prima como en el proceso de producción realizando innovaciones continuas, con el fin tener una producción eficiente y un producto de buena calidad
- Mantener un sistema de control contable lo cual permita tener claro las cuentas por pagar, cuentas por cobrar, rotación de inventarios.

## **RESUMEN.**

La presente tesis es la Creación de una Empresa Artesanal Procesadora y Exportadora de Hojuelas de Papa China Orgánica (Colacasia Esculenta) para el Gruppo Salinas de la parroquia Salinas de la provincia de Bolívar”, es una entidad que tiene como objetivo principal procesar y exportar a su vez el proyecto favorecerá la calidad de vida de los pequeños productores.

Se ha determinado que la empresa contará con una sola línea de producción, en la que se cuenta con una zona de recepción para el acopio de las materias primas, un galpón para el proceso de fritura y el tratado del producto final como también una bodega para el área de almacenamiento del producto terminado.

Para estimar el consumo se trabajó en base a la identificación de la demanda aparente de los estados Unidos de Norte América y el estudio de los principales centros de expendio especializados, logrando establecer las herramientas y medios respectivos que necesitará la empresa para trabajar en la exportación.

Los resultados financieros de la investigación reflejan que el emprendimiento está en un ambiente favorable, la ficha de evaluación ambiental de la Corporación Financiera Nacional determina que el impacto al ambiente es neutro, por lo que ofrece ventajas para el inversionista, quien hace un aporte inicial de 52.800,58 USD que son recuperados en tres años, ocho meses y 29 días, demostrando que es económicamente viable, socialmente justo y ambientalmente correcto con posibilidades de crecimiento para abastecer nuevos mercados, generar impacto y beneficio social.

## **ABSTRACT.**

This thesis is the “Creation of a handmade company processing and exporting of flakes of organic Chinese potato (Colacasi Escuenta) for the group Salinas from Salinas in the province Bolívar” this entity has a main goal to process and export, and promote the quality of life of small producers.

It has been determined that the company will have a single line of production, in which there is a reception area for the collection of raw materials, a shed of the process of frying and the treaty of the final product, as well a warehouse for the storage area in the finished product.

For estimating the consumption will work on the basis of the identification of demand in the United States and the study of the major centers of specialized issued, making tools and establish the respective means that you will need the company to work at the exportation.

The financial results of research reflect that entrepreneurship is in a favorable environment, the environmental assessment of the National Financial Corporation tab determines that the impact to the environment is neutral, so it offers advantages for the investor who made an initial contribution of 52.800,58 USD that will be recoverable in three years, eight months and 29 days, demonstrating that it is economically socially fair viableand environmentally correct with possibility of growth to supply new markets, generate impact and social benefit.

## **BIBLIOGRAFÍA.**

- ESPINOZA, J. Evaluación Sensorial de los Alimentos. La Habana: Editorial Universitaria. Págs. 129 (2007).
- ORREGO, C. Procesamiento de Alimentos. Editorial Universidad Nacional de Bogotá. Págs. 315 (2003).
- KOTLER, P. Dirección De Marketing, México. Editorial Prentice-hall., Págs.627(2001).
- STEPHEN, P. Administración. México. Editorial Prentice-hall, Pág. 242 (2000).
- VERACRUZ, C. Monografía de la Malanga. Barcelona. Editorial Veracruzana. Págs. 98 (2008).
- ANDERSON, R. Introducción a los modelos cuantitativos para administración. Barcelona. Editorial Iberoamericana. Págs. 215 (2003).
- HILLER, F. Introducción a la investigación de operaciones. Madrid. Editorial Limusa. Págs. 325 (2007).
- PRAWDA, J. Métodos y modelos de investigación de operaciones. México. Editorial Prentice-hall. Págs. 362 (2008).
- BAZARRA, M. Programación lineal entera. México. Editorial Díaz Santos. Págs. 350 (2003).
- STANTON, W. Fundamentos del Marketing. Colorado. Editorial McGraw Hill. Págs. 377(2003).
- JEROME, et al. Marketing un Enfoque Global, México. Editorial Thomson. Págs. 382(2001).

- CONTRERAS, F. Derecho Internacional privado: Parte especial. 2 ed. México. Oxford Págs. 422(2006).
- VASQUEZ, et al.Comercio Internacional. México. Grupo Editorial Patria. Págs. 345 (2007).
- ELLWOOD, W. Globalización. Barcelona. Editorial Gyersa. Págs. 175 (2007).

#### **Internet.**

- <http://www.salinerito.com>. - Historia del Gruppo Salinas.
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Colocasia\\_esculenta](http://es.wikipedia.org/wiki/Colocasia_esculenta). - Datos edafológicos.
- <http://biblioteca.idict.villaclara.cu>. - Servicios para la Gestión de Proyectos.
- <http://www.marketing-xxi.com/como-acceder-a-los-mercados-internacionales-162.htm>. -Acceso a los Mercados Internacionales.

# **ANEXOS**

## Anexo 1

### SELECCIÓN.



### LAVADO.



### PESADO.



**PELADO.**



**REBANADO.**



**FRITURA.**



**ESCURRIDO.**

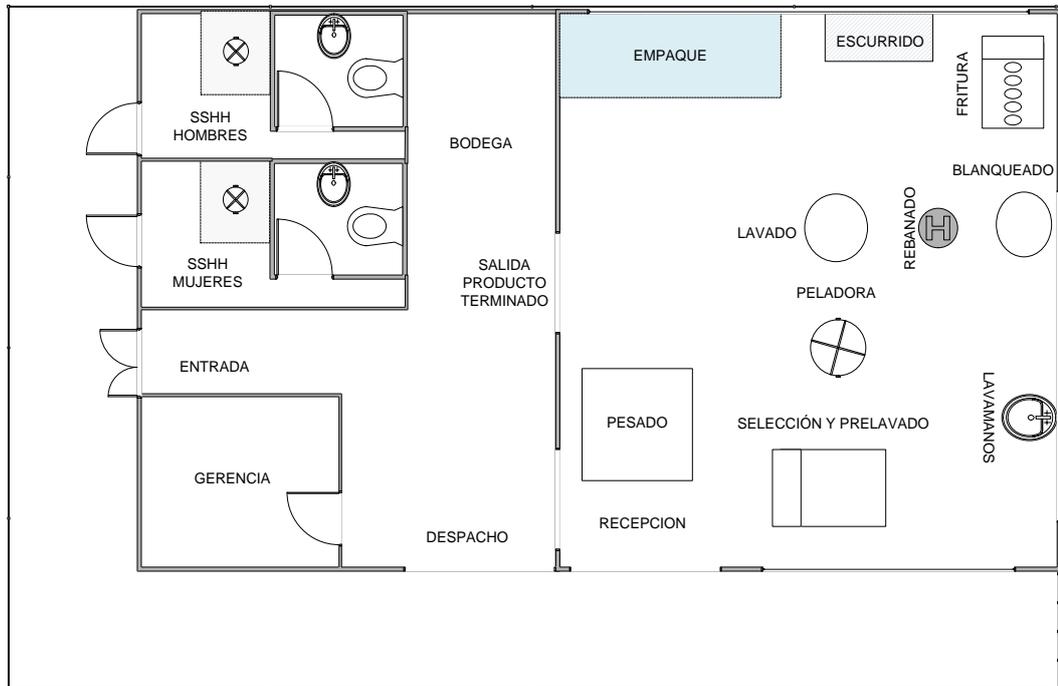


**CONDIMENTADO.**

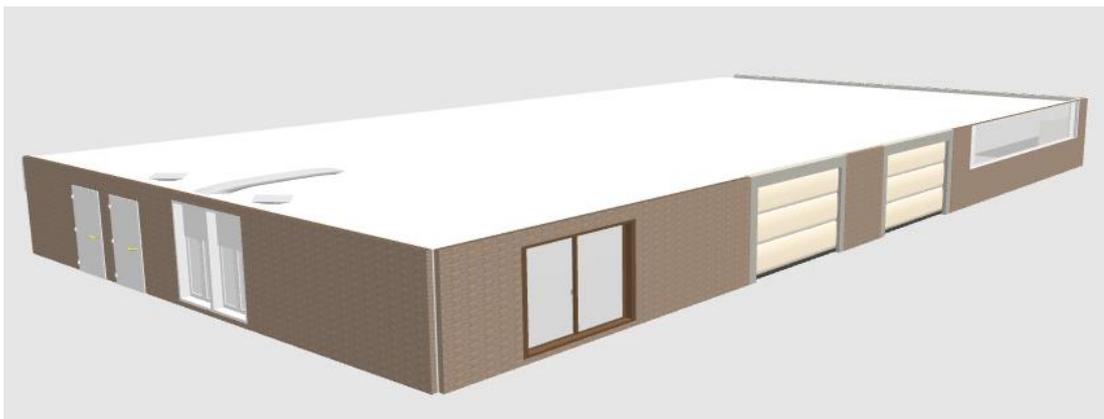


## Anexo 2

### DISTRIBUCIÓN DE PLANTA.



### VISTA ISOMÉTRICA DE LA PLANTA.



### Anexo 3

		<b>COMERCIO EXTERIOR</b> TARJETA DE IDENTIFICACION		N° 0041695 <small>FECHA REGISTRO:</small>			
<b>IMPORTADOR - EXPORTADOR</b>							
NOMBRE O, RAZON SOCIAL:				RUC:			
				S.C.:			
DIRECCION:				CATASTRO:			
				CODIGO O.I.C.:			
CIUDAD:	PROVINCIA:	TELEFONO:	FAX:				
WEB SITE:	E-MAIL:						
REPRESENTANTE LEGAL:				C.C.:			
DIRECCION:							
CIUDAD:	PROVINCIA:	TELEFONO:	FAX:				
		E-MAIL:					
<b>ACTIVIDAD ECONOMICA CIU (DE ACUERDO CON EL INSTRUCTIVO DEL SISTEMA INFORMATICO DEL SERVICIO ADUANERO)</b>							
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>			<b>CODIGO</b>			
PRINCIPAL:							
SECUNDARIA:							
OTRAS SECUNDARIAS:							
<b>SECTOR INSTITUCIONAL AL QUE PERTENECE</b>							
<b>1. PUBLICO:</b> 1.1 GOBIERNO CENTRAL: <input type="checkbox"/> 1.2 GOBIERNO LOCAL (MUNICIPIOS Y CONS. PROV.): <input type="checkbox"/> 1.3 SEGURIDAD SOCIAL: <input type="checkbox"/> 1.4 EMPRESA PUBLICA: <input type="checkbox"/> 1.5 INSTITUCION FINANCIERA: <input type="checkbox"/> 1.6 OTROS ORGANISMOS: <input type="checkbox"/>			<b>2. PRIVADO:</b> 2.1 EMPRESA NO FINANCIERA: <input type="checkbox"/> 2.2 INSTITUCION FINANCIERA: <input type="checkbox"/> 2.3 COMPAÑIA DE SEGURO: <input type="checkbox"/> 2.4 INSTITUCION SIN FIN DE LUCRO: <input type="checkbox"/> 2.5 PRODUCTOR INDIVIDUAL: <input type="checkbox"/> 2.6 PERSONA NATURAL: <input type="checkbox"/>			<b>NACIONALIDAD:</b> ECUATORIANA: <input type="checkbox"/> EXTRANJERA: <input type="checkbox"/> Especifique: _____	
_____ Firma Imp./Exp./Representante Legal			_____ Firma Autorizada Banco Corresponsal				
<small>VALOR \$ 0.30 U.S.D. Form. N° Up-192 Rev.</small>							

## Anexo 4

### MODELO DE CONTRATO COMPRA VENTA INTERNACIONAL.

Este contrato de COMPRA-

VENTA se celebra por una parte la empresa (1) representada en este acto por (2) y por la otra la empresa (3) representada por (4) a quienes en los sucesivos se les denominará "El vendedor" y "El comprador" respectivamente de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

#### DECLARACIONES.

##### DECLARA "EL VENDEDOR"

I. Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República de..... (5) según consta en la escritura (6)..... o el certificado de Cámara de Comercio de (7).....

II. Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades, la fabricación, comercialización, importación y exportación de (8).

III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV. Que el señor (9)... es su legítimo representante y en consecuencia se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligarse representado en los términos del mismo.

V. Que tiene su domicilio en (10)... mismo que se señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

DECLARA EL COMPRADOR: I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República de (11)... y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que refiere la declaración II de "El vendedor"

II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

III. Que el Señor (12)... es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

IV. Que tiene su domicilio en (13)... mismo que se señala para todos los efectos legales a que haya lugar

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así lo ordena las siguientes:  
CLAUSULAS.

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.-

Por medio de este instrumento "El vendedor" se obliga a vender y "El comprador" a adquirir (14)....

SEGUNDA.-

PRECIO. El precio de los productos objeto de este contrato que "El comprador" se compromete a pagar será la cantidad de (15).... FOB puerto de (16)..... INCOTERMS 2000 CCI.

Ambas partes se comprometen a negociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, política y sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de las partes. (17)...

TERCERA. FORMA DE PAGO.-

"El comprador" se obliga a pagar a "el vendedor" el precio pactado en la cláusula anterior, mediante (18)...., contra entrega de los siguientes documentos (19).... De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "El comprador", se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito o sistema de pago convenido serán por cuenta de "El comprador".

CUARTA. ENVASE Y EMBALAJE DE LAS MERCANCIAS. "El vendedor" se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes: (20)...

QUINTA. FECHA DE ENTREGA. "El vendedor" se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los..... días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA. PATENTES Y MARCAS. "El vendedor" declara y "El comprador" reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados al amparo de la patente (21)...

Asimismo "El comprador" se compromete a notificar al "Vendedor", tan pronto tenga cono

cimiento, de  
cualquier violación o uso indebido de dicho patente o marca, a fin de que "el vendedor" pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SEPTIMA. VIGENCIA DEL CONTRATO. Ambas partes convienen que una vez "El vendedor" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y "El comprador" haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.

OCTAVA. RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO. Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los..... días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejerce el derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

NOVENA. INSOLVENCIA. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DECIMA. SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES. La rescisión o terminación de este contrato no afectará de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir a un posterioridad la rescisión o terminación del contrato o el cumplimiento de estas obligaciones.

DECIMA-PRIMERA. CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DECIMA-SEGUNDA. LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en el presente contrato, los cuales

podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DECIMA-  
TERCERA, LEGISLACION APLICABLE. En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República de...  
.....,  
particularmente lo dispuesto en la "Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías" y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

DECIMA-  
CUARTA. ARBITRAJE. Para la interpretación, ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje para el comercio exterior existente en el país exportador.

Se firma este contrato en la ciudad de..... a los..... días del mes de.....  
.....de, .....

"EL VENDEDOR" "EL COMPRADOR"

-----

-----



**Anexo 6**

OCEAN OR COMBINED TRANSPORT **BILL OF LADING**

**ORIGINAL**

Shipper  
Consignee or Order  
Notify Address

B/L No.:
Export References:
Forwarding Agent References:

**PANTAINER  
EXPRESS LINE**

Carrier: Pantainer Ltd., Viaduktstrasse 42, 4051 Basle/Switzerland

Pre-carriage by	Place of receipt	For delivery please apply to:	
Ocean vessel	Port of loading		
Port of discharge	Place of delivery		
Container Nos.; Seal Nos.; Marks and Nos.	Number and kind of Packages	Description of Goods	Gross Weight/Measurement

Particulars as declared by Merchant

**ORIGINAL**

Freight and Charges:

Received by PANTAINER EXPRESS LINE for shipment by ocean vessel, between port of loading and port of discharge, and from place of acceptance to place of final delivery as indicated above; the goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated. The goods to be delivered at the above mentioned port of discharge or place of final delivery, whichever applies, subject to the terms contained on the reverse side hereof, to which the shipper agrees by accepting this Bill of Lading. In witness whereof three (3) original Bills of Lading have been signed if not otherwise stated above, one of which being accomplished the other(s) to be void.

**EC-B-1105-2658267**

Declared value from Merchant (see clause 8.6)	
Prepaid at	Payable at
TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR OTHER PACKAGES OR UNITS RECEIVED BY THE CARRIER:	Number of Original B(s)L
Place of B(s)L	Date

# Anexo 7

**CUPON CORPEI DE EXPORTACION**  
CORPORACION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI

Nº **2846767**

FB6170

Nombre del Aportante: \_\_\_\_\_ Ciudad: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_  
DIA MES AÑO

Tipo/Número Identificación:  R.U.C.  C.C.  C.I.  PASAPORTE \_\_\_\_\_

Nº FUE / DAU \_\_\_\_\_  
(Nº Preimpreso del Formulario o DAU)

Valor FOB: USD \$ \_\_\_\_\_ Valor Cuota: USD \$ \_\_\_\_\_ **CORPEI**

(Base Imponible)

Declaro que la información contenida en este formulario tiene origen lícito, es verdadera, y eximo a la Institución Financiera recaudadora de toda responsabilidad, inclusive respecto a terceros si esta declaración fuese falsa o errónea.

Firma de Responsabilidad \_\_\_\_\_

FOR-FOP-09/Ver Jun 03

Este cupón más otros cupones con valor superior a 500 dólares  
las oficinas de la CORPEI para ser canjeados por el Certificado de  
El valor de este debe ser liquidado conforme lo dispuesto por el  
A) El 1.º por mil sobre el valor FOB de las exportaciones  
B) El 0.50 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones de petróleo  
C) El 0.25 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones

## Anexo 8



**REPÚBLICA DEL ECUADOR**  
**SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA**  
**CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN**  
**Phytopsanitary Certificate for Export**



No. P/ 0340489

<b>Organización de Protección Fitosanitaria de Ecuador</b> <b>Plant Protection Organization of Ecuador</b>		<b>A: Organización(es) de Protección Fitosanitaria de</b> <b>TO: Plant Protection Organization(s) of</b>	
<b>I. Descripción del envío / Description of Consignment</b>			
<b>1. Nombre y dirección del exportador</b> <i>Name and address of exporter:</i>		<b>2. Nombre y dirección declarados del destinatario</b> <i>Declared name and address of consignee:</i>	
<b>3. Lugar de origen / Place of origin:</b>		<b>4. Medios de transporte declarados / Declared means of conveyance:</b>	
<b>5. Punto de entrada declarado / Declared point of entry:</b>		<b>6. Marcas distintivas / Distinguishing marks:</b>	
<b>7. Número y descripción de los bultos</b> <i>Number and description of packages:</i>		<b>8. Cantidad declarada y nombre del producto</b> <i>Name of produce and quantity declared:</i>	
<b>9. Nombre botánico de las plantas</b> <i>Botanical name of plants:</i>			
<p>Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.</p> <p><i>This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.</i></p>			
<b>II. Declaración adicional / Additional Declaration</b>			
<b>III. Tratamiento de desinfestación y/o desinfección / Disinfestation and/or Disinfection Treatment</b>			
<b>10. Fecha / Date</b>		<b>11. Tratamiento / Treatment</b>	
<b>12. Producto químico (ingrediente activo)</b> <i>Chemical (active ingredient)</i>		<b>13. Duración y temperatura</b> <i>Duration and temperature</i>	<b>14. Concentración</b> <i>Concentration</i>
<b>15. Información adicional / Additional information</b>		<b>Nombre del funcionario autorizado / Name of authorized officer</b>	
<b>Lugar de expedición</b> <i>Place of issue</i>		<b>Firma / Signature</b>	
<b>Fecha / Date</b>			

El SESA, sus funcionarios y representantes declinan toda responsabilidad financiera resultante de este certificado.  
*No financial liability with respect to this certificate shall attach to SESA or to any of its officers or representatives.*



## ITINERARIO DE EXPORTACIÓN

### VIA MIAMI A TODO USA & CANADA

• Con salidas semanales via Camion a los diferentes puntos de USA y Canada. Conectando el Caribe, Centroamerica y la costa este de Sudamerica con consolidados semanales.

Vessel	Voyage	Cutt off	Consl.	ETA Gye	ETD Gye	Warehouse
RIO PARA	011NB	03-Dic-12 Hora:16:00	04-Dic-12	05-Dic-12	06-Dic-12	CONTECON
MADELEINE	143NB	17-Dic-12 Hora:16:00	18-Dic-12	19-Dic-12	20-Dic-12	CONTECON

### VIA VALPARAISO AL RESTO DEL MUNDO

Con salidas semanales en servicios consolidados a puertos de Colombia, Panamá, México y resto de Latinoamérica, Europa, Asia, Africa y Australia.

Vessel	Voyage	Cutt off	Consl.	ETA Gye	ETD Gye	Warehouse
MONTE VERDE	013W	20-Dic-12 Hora:16:00	21-Dic-12	25-Dic-12	26-Dic-12	CONTECON

### VIA VALPARAISO AL RESTO DEL MUNDO

Vessel	Voyage	Cutt off	Consl.	ETA Gye	ETD Gye	Warehouse
CAP DOUKATO	2245S	29-Nov-12 Hora:16:00	30-Nov-12	02-Dic-12	03-Dic-12	TPG
LETO	2246S	06-Dic-12 Hora:16:00	07-Dic-12	09-Dic-12	10-Dic-12	TPG



## RESERVACIONES DE ESPACIOS COMUNICARSE

(GYE) TELF: (593-2)2 286 225 (QTO) TELF: (593-2) 2 253 319 FAX: (593-4) 2 295 268

[www.eculine.net](http://www.eculine.net)

	<b>Maryland Department of Agriculture</b>	<small>Agriculture   Maryland's Leading Industry</small>
	<small>Office of Marketing, Animal Industries and Consumer Services</small>	
<b>Martin O'Malley</b> , Governor <b>Anthony G. Brown</b> , Lt. Governor <b>Roger L. Richardson</b> , Secretary <b>Earl F. Hance</b> , Deputy Secretary	<small>The Wayne A. Cawley, Jr. Building 50 Harry S. Truman Parkway Annapolis, Maryland 21401 TTY Users: Call via Maryland Relay Internet: www.mda.state.md.us</small>	<small>410.841.5700 Baltimore/Annapolis 301.261.8106 Washington, D.C. 410.841.5999 Fax 800.492.5590 Toll Free</small>
<b>FOOD QUALITY ASSURANCE PROGRAM</b> <b>(410) 841-5769 FAX (410) 841-2750</b>		
<b>Certificate Number: <u>2007-173</u></b>		
 <b>Certificate of Compliance</b> <b>CERTIFIED ORGANIC</b>  Terressentials, LLP 2650 Old National Pike Middletown, MD 21769-8817		
<p>This certification authorizes the person or business named above to operate under the Maryland Department of Agriculture's Organic Certification Program -- Annotated Code of Maryland, Agriculture Article Sections 10-601 through 10-606 and 10-1401 through 10-1403, and the National Organic Program, 7 C.F.R. Part 205. This operation is reviewed and inspected annually and will be able to provide an updated letter of qualification upon request. Certification is valid until surrendered, suspended, or revoked.</p>		
<p>The person or business named above is permitted to operate as:</p>		
<p><b>Certified Organic Under the USDA National Organic Program</b></p> <p>Personal Care Products Complete list of products attached</p>		
<p>  <i>Roger L. Richardson</i> Secretary of Agriculture</p>		
<b>POST IN A CONSPICUOUS PLACE</b>		

Anexo 11

CERTIFICADO DE ORIGEN OTROS PAISES



<b>CERTIFICADO DE ORIGEN</b> CERTIFICATE OF ORIGIN	<b>A</b> N° 003213
---	--------------------

LA FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES - FEDEXPOR. CERTIFICA LAS MERCADERIAS.  
*The Ecuadorian Federation of Exporters FEDEXPOR. Certifies that the merchandises.*

DECLARADOS EN FACTURA COMERCIAL No. \_\_\_\_\_ Y FORMULARIO UNICO DE EXPORTACION No. \_\_\_\_\_  
*Declared in Commercial Bill No. \_\_\_\_\_*

POR \_\_\_\_\_  
*by*

EMBARCADOS EN \_\_\_\_\_ REPUBLICA DEL ECUADOR  
*Shipped at the port of*

EN EL TRANSPORTE \_\_\_\_\_ DE BANDERA \_\_\_\_\_  
*On the vessel of flag*

CON DESTINO A \_\_\_\_\_  
*bound for*

Y CONSIGNADOS A \_\_\_\_\_ PARA \_\_\_\_\_  
*and consigned to for*

SON DE ORIGEN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR  
*are of Ecuadorian origin*

BULTOS PACKAGES			ARTICULOS ITEMS
MARCAS MARKS	CANTIDAD QUANTITY	CLASE CLASS	DESIGNACION DE LAS MERCADERIAS
			Quito, _____ del 200 _____ FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES FEDEXPOR

## Anexo 12



Contáctenos: 093387300 - 032942022 ó 093806600 – 032360260  
Avenida 11 de Noviembre y Milton Reyes Riobamba – Ecuador

### INFORME DE ANALISIS

CODIGO 187, 188,189-12

**Solicitado por:** Srta. Nathaly Gaibor

**Fecha de elaboración del producto:** 10 de noviembre de 2012

**Fecha de recepción de la muestra:** 13 de noviembre de 2012

**Fecha de entrega de resultados:** 21 de noviembre de 2012

**Tipo de muestras:** Fritura de Papa China

**Localidad:** Riobamba.

### ANÁLISIS SENSORIAL

**Color:** amarillo calro

**Olor:** Característico

**Aspecto:** uniforme

### ANALISIS QUÍMICO:

DETERMINACIONES	UNIDADES	VALOR REFERENCIAL	RESULTADOS
HUMEDAD	%	Min ---- Max 5	1.84
GRASA	%	Min ---- Máx 40	38.2
INDICE DE PEROXIDOS	Meq. Ox	Min 10	7.2

### ATENTAMENTE:

  
Dra. Gina Álvarez Reyes



  
Dra. Fabiola Villa

Nota: El informe solo afecta a las muestras sometidas a ensayo  
Las muestras son receptadas en el laboratorio

Anexo 13



Contáctanos: 093387300 - 032942022 ó 093806600 – 03360-260  
 Av. 11 de Noviembre y Milton Reyes Riobamba – Ecuador

**EXAMEN MICROBIOLÓGICO**

CLIENTE: Srta. Nathaly Gaibor	CODIGO: 199-12
DIRECCION: El Pinar 1	TELEFONO:
TIPO DE MUESTRA: Fritura de Papa China	
FECHA DE RECEPCIÓN: 2012-11- 13	
FECHA DE MUESTREO: 2012-11-13	
<b>EXAMEN FISICO</b>	
COLOR: amarillo claro característica	
OLOR: característico	
ASPECTO: normal, homogéneo.	

DETERMINACIONES	METODO USADO	VALORES REFERENCIALES (INEN 1129)	VALOR ENCONTRADO
<i>Coliformes Fecales UFC/gr</i>	Vertido en placa	Ausencia	Ausencia
<i>Recuento en placa</i>	Vertido en placa	10 <sup>4</sup>	500
<i>Mohos y levaduras UPC/gr</i>	Extensión en superficie	10 <sup>2</sup>	10
INEN 616			
<b>FECHA DE ANALISIS:</b> 2012-11-13			
<b>FECHA DE ENTREGA:</b> 2012-11-21			
<b>RESPONSABLES:</b>			
  			
Dra. Gina Alvarez		Dra. Fabiola Villa	

El informe sólo afecta a la muestra solicitada a ensayo; el informe no deberá reproducirse sino en su totalidad previo autorización de los responsables.  
 Las muestras son receptadas en el laboratorio

Anexo 14



## INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN

Quito - Ecuador

---

**NORMA TÉCNICA ECUATORIANA**

**NTE INEN 2 561:2010**

---

### **BOCADITOS DE PRODUCTOS VEGETALES. REQUISITOS.**

**Primera Edición**

**SNACKS. REQUIREMENTS.**

**First Edition**

---

**DESCRIPTORES:** Tecnología de los alimentos, hortalizas y productos derivados, bocaditos, requisitos.  
**AL:** 02.02-406  
**CDU:** 642.2  
**CIU:** 3116  
**ICG:** 67.080.20

<p>Norma Técnica Ecuatoriana Voluntaria</p>	<p><b>BOCADITOS DE PRODUCTOS VEGETALES. REQUISITOS.</b></p>	<p><b>NTE INEN 2 561:2010 2010-10</b></p>
<p style="text-align: center;"><b>1. OBJETO</b></p> <p>1.1 Esta norma establece los requisitos que deben cumplir los bocaditos elaborados a partir de cereales, leguminosas, tubérculos o raíces tuberosas, semilla, frutas homeados o fritos listos para consumo.</p> <p style="text-align: center;"><b>2. ALCANCE</b></p> <p>2.1 Esta norma se aplica a los productos fritos u homeados que se comercializan envasados, tales como: hojuelas, productos extruidos, granos y cereales dilatados.</p> <p style="text-align: center;"><b>3. DEFINICIONES</b></p> <p>3.1 Para los efectos de esta norma se adoptan las siguientes definiciones:</p> <p>3.1.1 <i>Bocadito</i>. Son los productos alimenticios que permiten mitigar el hambre sin llegar a ser una comida completa, se los conoce como pasabocas, snacks, botanas.</p> <p>3.1.2 <i>Hojuelas</i>. Son las láminas de un tubérculo, raíz tuberosa, fruta, semillas que se forman por moldeado de una masa.</p> <p>3.1.3 <i>Hojuelas fritas</i>. Son los productos que se obtienen de un proceso de fritura de las hojuelas con aceites comestibles a altas temperaturas.</p> <p>3.1.4 <i>Extruidos</i>. Son los productos que se obtienen a partir de un proceso en el que el grano, harina o subproducto de éstos es forzado a fluir, bajo una o más variedades de mezclado, calentamiento y cizallamiento, a través de una placa/boquilla diseñada para dar forma o expandir los ingredientes.</p> <p>3.1.5 <i>Cereales dilatados</i>. Son los productos que se expanden o incrementan su volumen por aplicación de calor.</p> <p style="text-align: center;"><b>4. REQUISITOS</b></p> <p><b>4.1 Requisitos específicos</b></p> <p>4.1.1 La elaboración del producto debe cumplir con el Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura del Ministerio de Salud Pública y además, se deben adoptar las medidas necesarias para reducir el contenido de acrilamida, tomando como base las indicadas en la CAC/RCP 67 - 2009 (Código de prácticas para reducir el contenido de Acrilamida en los alimentos).</p> <p>4.1.2 El producto debe presentar el color, olor, sabor y textura característicos</p> <p>4.1.3 Se permite la adición de los aditivos y colorantes establecidos en la NTE INEN 2 074</p> <p>4.1.4 Se permite la adición de especias y condimentos para conferir las características sensoriales deseadas</p> <p>4.1.5 No se permite la adición directa de antioxidantes y conservantes, su presencia se debe únicamente al efecto de transferencia.</p> <p style="text-align: right;">(Continúa)</p>		
<p>DESCRIPTORES: Tecnología de los alimentos, hortalizas y productos derivados, bocaditos, requisitos.</p>		

4.1.6 Si se utiliza como ingrediente harina de trigo, esta debe cumplir con los requisitos establecidos en la NTE INEN 616, en lo referente a fortificación

4.1.7 Estos productos deben cumplir con los requisitos establecidos en las tablas 1 y 2.

**TABLA 1. Requisitos bromatológicos**

Requisito	Máximo	Método de ensayo
Humedad, %	5	NTE INEN 518
Grasa, %	40	NTE INEN 523
Índice de peróxidos meq O <sub>2</sub> /kg (en la grasa extraída)	10	NTE INEN 277
Colorantes	Permitidos en NTE INEN 2 074	

**TABLA 2. Requisitos Microbiológicos**

Requisito	n	c	m	M	Método de ensayo
Recuento estándar en placa, ufc/g	5	2	10 <sup>3</sup>	10 <sup>4</sup>	NTE INEN 1 529-5
Mohos ufc/g	5	2	10	10 <sup>2</sup>	NTE INEN 1 529-10
E. coli ufc/g	5	0	< 10	-	NTE INEN 1 529-7

4.1.8 En los productos a base de maíz, el contenido máximo de aflatoxina será de 20 µg/kg .

4.1.9 El límite máximo de plaguicidas es el que establece el Codex alimentarius CAC/LMR 1.

4.1.10 El límite máximo de contaminantes para estos productos será el que establece el documento Codex CXS 193, Contaminantes de los alimentos.

#### 4.2 Requisitos complementarios

4.2.1 Estos productos se pueden comercializar solos o en mezcla de productos.

4.2.2 El producto se debe expender de acuerdo con la Ley del sistema Ecuatoriano de la Calidad.

### 5. INSPECCIÓN

5.1 **Muestreo.** El muestreo debe realizarse de acuerdo con la NTE INEN ISO 2859-1.

5.2 **Aceptación o rechazo.** Se acepta el producto si cumple con los requisitos establecidos en esta norma, caso contrario se rechaza.

### 6. ENVASADO Y EMBALADO

6.1 El material de envase debe ser de grado alimentario, que proteja al producto, y no altere sus características.

### 7. ROTULADO SE APRUEBA

7.1 El rotulado del producto debe cumplir con lo establecido en el RTE INEN 022.

(Continúa)

## APÉNDICE Z

## Z.1 DOCUMENTOS NORMATIVOS A CONSULTAR

Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 277	Grasa y aceites. Determinación del índice de peróxido
Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 518	Harinas de origen vegetal. Determinación de la pérdida por calentamiento
Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 523	Harinas de origen vegetal. Determinación de la grasa
Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 616	Harina de trigo. Requisitos
Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1 529-5	Control microbiológico de los alimentos. Determinación de la cantidad de microorganismos aerobios mesófilos, REP
Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1 529-7	Control microbiológico de los alimentos. Determinación de microorganismos coliformes por la técnica de recuento de colonias
Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1 529-10	Control microbiológico de los alimentos. Mohos y levaduras viables. Recuento en placa por siembra a profundidad
Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 2 074	Aditivos alimentarios permitidos para consumo humano. Listas positivas. Requisitos
Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN ISO 2859-1	Procedimientos de muestreo para inspección por atributos. Parte 1 Programas de muestreo clasificados por el nivel aceptable de calidad (AQL) para inspección lote a lote
Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 022	Rotulado de productos alimenticios procesados, envasados y empaquetados
CXS 193-195 (Enm. 2009)	Norma general del Codex para los contaminantes y las toxinas presentes en los alimentos y piensos
CAC/MRL 1	Lista de Límites Máximos para Residuos de Plaguicidas, Programa conjunto FAO/OMS
CAC/RCP 67 – 2009	Código de prácticas para reducir el contenido de Acrilamida en los alimentos.
Ley 2007-76	Sistema Ecuatoriano de la Calidad Registro Oficial No. 26 de 2007-02-22
Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura	para alimentos procesados. Decreto Ejecutivo 3253, Registro Oficial 096 de 4 de Noviembre del 2002.

## Z.2 BASES DE ESTUDIO

NTE INEN 187 Grano y cereales. Maíz en grano. Requisitos. Instituto Ecuatoriano de Normalización, Quito, 1995.

Reglamento Sanitario de los Alimentos de Chile DTO. 977/96, Actualizado a abril del 2009.

## INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Documento: TÍTULO: BOCADITOS DE PRODUCTOS VEGETALES. Código:  
 NTE INEN 2 561 REQUISITOS. AL 02.02-406

<b>ORIGINAL:</b> Fecha de iniciación del estudio: 2009-12	<b>REVISIÓN:</b> Fecha de aprobación anterior del Consejo Directivo Oficialización con el Carácter de por Acuerdo Ministerial No. publicado en el Registro Oficial No.  Fecha de iniciación del estudio:
Fechas de consulta pública: de _____ a _____	

Subcomité Técnico: SNACKS  
 Fecha de iniciación: 2010-01-27 Fecha de aprobación: 2010-03-08  
 Integrantes del Subcomité Técnico:

NOMBRES:	INSTITUCIÓN REPRESENTADA:
Tlga. Odelay Mendoza (Presidenta)	PEPSICO ALIMENTOS ECUADOR.
Dra. Ana María Gómez	PEPSICO ALIMENTOS ECUADOR.
Dra. Patricia Vizceta	PEPSICO ALIMENTOS ECUADOR.
Ing. Peggy Amorós	PEPSICO ALIMENTOS ECUADOR.
Sra. Rosa Andrade	COFICA
Sr. Carlos Cevallos	COFICA
Dra. Digna Angulo	CARLI SNACKS CIA. LTDA.
Ing. Iván Méndez	INALECSA
Ing. Santiago Manfredi	INALECSA
Dra. Miriam Endara	INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE, GUAYAQUIL
Ing. Galo Sandoval	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO, FACULTAD DE ALIMENTOS
Tlga. Tatiana Gallegos	MINISTERIO DE SALUD - ALIMENTOS
Dra. Ana María Hidalgo	UNIVERSIDAD CENTRAL, FACULTAD DE CIENCIAS QUÍMICAS
Ing. María E. Devalos (Secretaría Técnica)	INEN - REGIONAL CHIMBORAZO

Otros trámites:

El Directorio del INEN aprobó este proyecto de norma en sesión de 2010-07-30

Oficializada como: Voluntaria Por Resolución No. 101-2010 de 2010-07-30  
 Registro Oficial No. 303 de 2010-10-19