ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA INGENIERÍA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE BRÓCOLI ORGÁNICO DESDE LA EMPRESA BIOGRANJA LA TAMIA UBICADA EN LA PARROQUIA DE TOACASO PROVINCIA DE COTOPAXI A ALEMANIA - HAMBURGO PERÍODO 2016

AUTORA:

DIANA ELIZABETH TORRES TORO

RIOBAMBA - ECUADOR
2015

CERTIFICADO DE TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior, ha sido desarrollado por la Srta. Diana Elizabeth Torres Toro, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilanes	Ing. Ronny Patricio González Ramírez
DIRECTOR DEL TRIBUNAL	MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, DIANA ELIZABETH TORRES TORO, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba 5 de Enero del 2016

_____

Diana Elizabeth Torres Toro

050265475-9

DEDICATORIA

El presente Trabajo de Titulación está Dedicado a todos los niños y niñas y adolescentes de la FUNDACION JARDIN DEL EDEN que han sido un pilar fundamental en mi formación como persona

Destacándoles que el querer es poder que no existen limitaciones cuando de cumplir sueños se trata con perseverancia y esfuerzo se alcanza las metas propuestas

A mis Tíos Roberto Altamirano y Anita Constante por estar apoyándome siempre e incondicionalmente y guiándome por el camino correcto.

A mis Hermanos y sobrinos por sus palabras y compañía

Les amo con cariño

Diana Elizabeth Torres Toro

AGRADACIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios por la vida y cada oportunidad que me ha dado en este caminar, A mis Tíos Roberto Altamirano Ana Constante que han hecho el papel de padres Porque gracias a su apoyo, y consejos, he llegado a realizar una de mis grandes metas lo cual constituye la herencia y la herramienta más valiosa que pudiera recibir.

Creyendo en mi enseñándome que el amor, el trabajo y el conocimiento debe ser parte de mi existencia y decisión.

A mis Hermanos, sobrinos, amigos que me acompañaron en esta etapa de mi vida, y compartieron sus conocimientos y experiencias, asumiendo nuevos retos juntos, con nuestra dedicación y esfuerzo demostraremos que somos personas muy capaces.

Éxitos a cada uno de ustedes en su vida profesional y personal.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE CUADROS

ÍNDICE DE GRÁFICOS

RESUMEN EJECUTIVO

El presente Trabajo de Titulación plantea desarrollar un Proyecto de Exportación de Brócoli Orgánico desde la empresa BIOGRANJA LA TAMIA ubicada en la parroquia de Toacaso provincia de Cotopaxi a Alemania - Hamburgo, para dar a conocer los tramites y procesos que con llevan la exportación y así poder mejorar la calidad del producto, aumentando la capacidad productiva y la rentabilidad de la empresa que será beneficiada como a la parroquia de Toacaso y a su vez la provincia de Cotopaxi.

Mediante la investigación se utilizó encuestas, entrevistas en el cual se basó este trabajo de titulación, a la vez las páginas web que el gobierno Ecuatoriano pone a disposición del público como Pro Ecuador, facilito la investigación optándonos de información relevante del país y el mercado objetivo, guiándonos a determinar herramientas de logística, trámites aduaneros comercialización y la forma de pago que beneficie nuestro proyecto

Además, la propuesta que se ha implementado en el proyecto demuestra relevancia , determinando que la exportación a Hamburgo es viable financieramente; por ello se recomienda promover el cultivo y la exportación de productos agrícolas no tradicionales en el país.

Palabras Claves: PROYECTO DE EXPORTACIÓN, BRÓCOLI, ORGÁNICO, LOGÍSTICA, SEGURO, COMPRA, VENTA

_____

Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilanes

DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÒN

SUMMARY

This current research aims to develop an Export Project of Organic Broccoli from BIGRANJA LA TAMIA company, which is located in Toacaso – Cotopaxi province to Germany – Hamburg, in order to announce the procedures and processes involving the export with the completion of improved the quality of the product, increasing production capacity and the profitability of the company to benefit not only Toacaso parish but also Cotopaxi province.

This research was based on surveys and interviews, as well as the web pages that the Ecuadorian government makes available to the public as Pro Ecuador, which facilitated the research by providing relevant information from the country, guiding us to determine logistical tools, marketing customs procedures and payment that will benefit our project.

Furthermore, the proposal has been implemented in the project shows the importance of the study, determining that the export to Hamburg is viable financially; therefore it is recommended to promote the cultivation and export of non- traditional agricultural products in the country.

KEY WORDS: EXPORT PROJECT, BROCOLI, ORGANIC, LOGISTICAL, INSURANCE, PURCHASE, TRADING.

INTRODUCCIÓN

El Brócoli se ha constituido la forma de vida de diversos productores nacionales en la provincia de Cotopaxi, quienes consideran este trabajo como una actividad tradicional que debe ser preservada generación tras generación lo cual conserva las propiedades netas del producto, presentándole de la mejor manera orgánico, lo cual es beneficioso para la salud por sus propiedades anticancerígenas y su alto valor nutricional.

Alemania es uno de los principales mercados donde se destina los productos orgánicos debido a los hábitos de consumo por esta razón, La empresa Biogranja la Tamia ha optado en la producción de brócoli orgánico, pretendiendo llegar con un producto de calidad y un precio accesible a su mercado objetivo Hamburgo.

Con el desarrollo del presente proyecto se pretende realizar la exportación hacia el mercado alemán, negocio que puede ser explotado a medida del conocimiento de sus beneficios, logrando que esta actividad sea contemplada como una actividad de negocio, como reflejo de aquello se verá beneficiada económicamente y socialmente la Parroquia de Toacaso y por ende la provincia de Cotopaxi contribuyendo al cambio de la matriz productiva de nuestro país ,de la misma manera la empresa por el incremento de utilidad la misma que con el tiempo generara más fuentes de trabajo ofreciendo así al cliente un producto de calidad.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Ecuador es un exportador neto de brócoli; así, mientras sus exportaciones, en promedio, entre 1998 y 2013 ascendieron a 42.300 TM, las importaciones fueron inferiores.

Cotopaxi es la principal provincia productora de brócoli del país con el 68% de la producción total, seguida por Pichincha e Imbabura que producen el 16% y el 10% del total nacional respectivamente.

La Empresa Biogranja la Tamia lleva alrededor de 20 años produciendo de forma Agroecológica hortalizas y otros productos, desarrollando su crecimiento en el consumo interno del país, Biogranja La Tamia se encuentra en la necesidad de expandir su línea de productos al exterior su objetivo principal es dar a conocer sus productos en el mercado europeo esperando que sean de gran aceptación, con el fin de obtener beneficios rentables para la empresa y la parroquia empezando con su producto estrella brócoli orgánico cien por ciento natural en todo el proceso de producción y cosecha no se somete a un proceso químico, manteniendo de esta manera las vitaminas y minerales para mantener una buena salud .

El brócoli es la segunda alternativa de exportación agrícola en la Sierra ecuatoriana, Toacaso reúne las condiciones ideales para el cultivo del brócoli, donde el clima es un factor importante lo que permite tener producción durante todo el año, gran parte de sus habitantes se dedican a esta actividad la misma que ha sufrido una evolución a gran escala mucho más a partir de la famosa “Revolución Verde “

La Empresa no ha diseñado o estructurado un estudio de exportación para su producto, esto se ve reflejado en su lento crecimiento de expandirse al mercado internacional.

La empresa BIOGRANJA LA TAMIA pretende ampliar nuevos mercados, la competencia es uno de los principales factores por los que esta empresa busca fomentar la exportación de su producto al mercado de Hamburgo- Alemania.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Al Realizarse el Proyecto de Exportación que está orientado aplicarse en la Empresa BIOGRANJA LA TAMIA será factible realizar la respectiva exportación de Brócoli orgánico desde la Parroquia de Toacaso Provincia de Cotopaxi a Alemania - Hamburgo Periodo 2016?

1.1.2 Delimitación del Problema

La elaboración del proyecto de exportación se aplicará para la empresa BIOGRANJA LA TAMIA, ubicado en la parroquia de Toacaso, provincia de Cotopaxi.

1.2 JUSTIFICACIÓN

El Brócoli se ha constituido la forma de vida de diversos productores nacionales en la provincia de Cotopaxi, quienes consideran este trabajo como una actividad tradicional que debe ser preservada generación tras generación lo cual conserva las propiedades netas del producto, presentándole de la mejor manera orgánico, lo cual es beneficioso para la salud por sus propiedades anticancerígenas y su alto valor nutricional.

Alemania es uno de los principales mercados donde se destina los productos orgánicos debido a los hábitos de consumo por esta razón, La empresa Biogranja la Tamia ha optado en la producción de brócoli orgánico, pretendiendo llegar con un producto de calidad y un precio accesible a su mercado objetivo Hamburgo.

Con el desarrollo del presente proyecto se pretende realizar la exportación hacia el mercado alemán, negocio que puede ser explotado a medida del conocimiento de sus beneficios, logrando que esta actividad sea contemplada como una actividad de negocio, como reflejo de aquello se verá beneficiada económicamente y socialmente la Parroquia de Toacaso y por ende la provincia de Cotopaxi contribuyendo al cambio de la matriz productiva de nuestro país, de la misma manera la empresa por el incremento de utilidad la misma que con el tiempo generara más fuentes de trabajo ofreciendo así al cliente un producto de calidad.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Realizar un Proyecto de Exportación de Brócoli Orgánico desde la Empresa BIOGRANJA LA TAMIA Ubicada en la Parroquia de Toacaso Provincia de Cotopaxi a Alemania - Hamburgo Periodo 2016

1.3.2 Objetivos Específicos

- ✓ Realizar un estudio del mercado Objetivo en la ciudad de Hamburgo- Alemania.
- ✓ Diseñar un Plan De Exportación
- ✓ Establecer parámetros de viabilidad para la realización del plan de exportación.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVO

- ✓ **Tema:** "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE BRÓCOLI CONGELADO DESDE EL ECUADOR AL MERCADO NORUEGO"

Universidad: Universidad Técnica Equinoccial

Resumen: En esta investigación se muestra el interés nacional la apertura de nuevos mercados y ofertar productos ecuatorianos de calidad, el proyecto de investigación busca manejar niveles adecuados de rentabilidad mediante el proceso de exportación del brócoli al mercado noruego,

El estudio es conveniente, ya que genera oportunidades de apertura de mercados internacionales, dinamiza la exportación de bienes y por tanto es un factor importante de crecimiento económico; además ante la posibilidad de una sobre oferta de producto en el mercado local, la exportación es una herramienta útil para contrarrestar el problema. Analizando factores importantes como el producto el país local y el destino a la vez un estudio financiero

Análisis: El tema de investigación contribuyo con mi trabajo de titulación y las particularidades del cultivo siendo este único documento donde encontré de manera detallada y explicita ayudándome en la investigación y el conocimiento general.

- ✓ **Tema:** "IMPACTO EN LOS COSTOS DE EXPORTACIÓN DE BRÓCOLI POR LA RENUNCIA DE ECUADOR A LA LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE DROGAS (ATPDEA) CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"

Resumen: En la actualidad las exportaciones de brócoli ecuatoriano hacia el mercado estadounidense están siendo afectadas, debido a que Ecuador renunció (ATPDEA), la misma que fue otorgada por los Estados Unidos de América.

Mediante la utilización de herramientas estadísticas web y visitas técnicas a pequeños y medianos productores de la provincia de Chimborazo se pudo conseguir tablas y gráficos con datos anules, obteniendo así las cantidades exportadas a nivel mundial y los mercados más competitivos en el sector del brócoli. Los resultados obtenidos tras la realización de esta investigación determinan que Ecuador ha perdido competitividad frente a sus principales competidores, ya que los exportadores deben pagar un arancel del 14,9%; incrementando así sus costos de exportación de brócoli.

Análisis: Este es un tema de investigación que nos ayudó a no solo pensar a Estados unidos como importador principal del Brócoli y poder expandirnos hacia otros mercados como es el Europeo, donde realizando las respectivas investigaciones el mercado Alemán apetece de estos productos y más aun conociendo los altos nutrientes de este producto saludable como es el Brócoli Orgánico de la empresa Biogranja la Tamia.

- ✓ **Teman:** BOLETÍN SITUACIONAL DEL BRÓCOLI

Instituto: PROECUADOR

Resumen: El brócoli es una hortaliza muy apetecida en los mercados internacionales. La cantidad de brillo solar que recibe el cultivo en el Ecuador hace que el producto tenga un tono muy verde y un orete compacto, que permite realizar cortes especiales de gran aceptación en los mercados de Europa y Japón. Recientes investigaciones científicas resaltan las cualidades del brócoli para la prevención y control del cáncer, Según APROFEL, el 65% del brócoli ecuatoriano se destina a la exportación.

Análisis: El artículo de esta investigación contribuyo con datos importantes como son las propiedades del Brócoli Ecuatoriano, sus procesos y la evolución del brócoli en nuestro país como en exterior.

A la vez nos ayudó con cuadros estadísticos de exportaciones anuales y un estudio de costos del producto a nivel nacional aportando de esta manera a nuestra investigación.

2.1.1. HISTORIA DEL BRÓCOLI

El origen del brócoli es difuso, lo que que está claro y documentado es que ya antes del siglo I a.C. Los romanos disfrutaban de esta sana verdura, el brócoli es el resultado de la selección y cruce artificial de las mejores variedades de col silvestre.

Los romanos extendieron su cultivo por toda la península itálica y lo convirtieron rápidamente en un vegetal de consumo y siempre cocido. El consumo del brócoli se popularizó en América del Norte a partir de 1920, gracias a una campaña radiofónica que incidía ya en sus importantes valores nutricionales y en la importancia de su consumo para la salud de los niños y las mujeres embarazadas." Según el artículo (ORIGEN, 2013)

Las dos primeras palabras de su nombre botánico, Brassica Oleracea Italica, hacen referencia a su antepasada la col silvestre, mientras que Italica es el nombre concreto que recibió esta variedad.

El brócoli pertenece a la familia de las Brasicaceae, que anteriormente era conocida por Cruciferae, quizás por el hecho de que sus flores recuerdan una cruz griega.

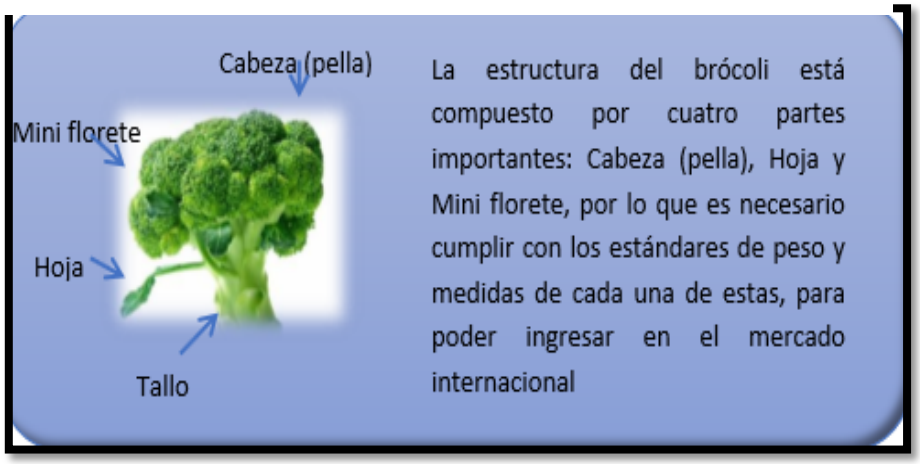
2.1.2. DESCRIPCIÓN DEL BRÓCOLI

Es una planta de la familia de las Brasicáceas, antes llamadas Crucíferas, originaria del Mediterráneo y Asia Menor. Esta hortaliza posee abundantes cabezas florales carnosas de color verde, puestas en forma de árbol, sobre ramas que nacen de un grueso tallo comestible. La gran masa de cabezuelas está rodeada de hojas, es muy parecido a su pariente cercano, la coliflor, pero este es de color verde, además es un cultivo de climas frescos, por lo que su producción se reduce durante los veranos calurosos". (Revista EL AGRO, 2013)

Ecuador se caracteriza por la siembra de brócoli "Brassica Oleracea", debido a que por la diversidad de climas que se dan en el territorio ecuatoriano son favorables para este tipo de cultivo, el mismo que posee una gran cantidad de nutrientes, minerales y antioxidantes, por lo que tiene una gran demanda en el mercado mundial, puesto que su

valor alimenticio ayuda a prevenir el cáncer y a mantener un buen funcionamiento del organismo.

Gráfico N. 1: Estructura del Brócoli



Año: 2013

Análisis:

La identificación botánica de este vegetal es la siguiente, La estructura del brócoli está compuesto por cuatro partes importantes: Cabeza (pella), Hoja y Mini florete, por lo que es necesario cumplir con los estándares de peso y medidas de cada una de estas, para poder ingresar en el mercado internacional

Cuadro N. 1: Valores Nutricionales del Brócoli

Origen		**Valor Nutritivo**		**Variedades del Brócoli**
Reino	Vegetal	Calorías	28	Tradition
Nombre Común	Brócoli o Brécoles	Grasa Saturada	0%	Legacy
Nombre científico	Brassica oleracea	Colesterol	0%	Heritage
Origen	Europa	Sodio	27 g	Aragan
Familia	Crucíferas	Proteínas	3g	Domador
Género	Brassica.	Vitamina A	60%	Marathon
		Calcio	5%	
		Hierro	5%	

Fuente: Pro Ecuador

Año: 2015

Análisis:

El valor nutricional que brinda este tipo de legumbre es muy alto: Existen muchas variedades de brócoli a nivel mundial, que dependen del lugar o del clima en el que se siembren para su desarrollo. En el Ecuador las variedades de brócoli que más se producen son: Legacy, Aragan y Domador, sin embargo el más cultivado es Legacy ya que se cosecha en menos tiempo, lo cual permite la rápida comercialización de esta hortaliza.

2.1.3. Variedad de brócoli producido en Ecuador

Existen distintas variedades de brócoli cultivadas en Ecuador que se clasifican según las formas y necesidades de exportación, en el caso del brócoli existen variedades como: Marathon, Legacy, Shogún y Coronado.

En el mercado existen muchas variedades de brócoli, el que predomina es el Marathon y Legacy con un 75%, este último es el más cultivado ya que presenta factores favorables como una pella bien formada, lo que permite cortes exactos al momento de la cosecha, además se adapta con excelentes resultados a zonas altas y es menos propenso a contraer enfermedades y plagas". (Gabos.M 2013)

Gráfico N. 2: Calidad del Brócoli Ecuatoriano

Fuente: Análisis de la competitividad de la cadena de Brócoli
Año: 2010

Análisis

La calidad del brócoli ecuatoriano se mide por el tipo de corte, la mano de obra utilizada, la preparación y el material fresco que se da en el tratamiento del mismo, por lo que el brócoli es calificado como Premium, Grado B y Estándar.

Cuadro N. 2: Beneficios del consumo de brócoli

Componentes	Beneficios
Luteína	Previene la degeneración muscular y evita la propagación
Ácido Fólico y Hierro	Ideal para embarazadas y personas anémicas ,etc.
Fito Estrógeno y Calcio	Fortalecimiento de los huesos
Vitamina K	Evita las hemorragias
Fibra	Ayuda en casos de estreñimiento
Beta caroteno ,Vitamina C y Zinc	Antioxidante o antienvejecimiento de la piel
Indul, Sulfarano	Elimina Sustancia cancerígenas
Pobre en Calorías	Ideal para dietas de adelgazamientos, nutre y no engorda

Autor: Diana Torres

Año: 2015

Análisis:

Como se puede observar en el cuadro anterior el consumo de este tipo de hortaliza proporciona una gran variedad de beneficios, debido a que posee un alto valor nutritivo, dándose en los últimos años una mayor importancia de consumo.

2.1.4. Requerimientos básicos del clima y suelo

Para este tipo de cultivo es recomendable empezar a sembrar a inicios de la primavera, pues, en esta época del año es cuando los cultivos de brócoli dan sus mayores resultados, ya que es una planta que necesita climas templados, pero debe estar protegida de los fuertes vientos.

Una ventaja que tienen los cultivos de brócoli en el Ecuador es que no se llegan a producir heladas como para afectar ciertamente al sembrío, las heladas no duran más allá de 2 a 3 horas, ya que si una helada dura ocho o más horas causa la muerte inmediata de la planta.

El suelo para este tipo de hortaliza por lo general debe estar constantemente con abastecimiento regular de agua en sus primeras semanas de desarrollo, con una iluminación adecuada durante todo su proceso de crecimiento, el suelo debe ser fertilizado con humus de lombriz ya que este tipo de fertilizante es el que mayor beneficio proporciona al desarrollo de la planta, además el suelo tiene que estar bien preparado profundamente hasta los 35 o 40 cm, para así obtener un rápido y buen crecimiento de la planta. (Ecosiembra. 2011)

Ecuador tiene el clima y el suelo apropiado para la producción de brócoli, sin embargo se requiere del cuidado necesario para que esta hortaliza tenga un proceso adecuado, un buen desarrollo que genere un resultado oportuno, para posteriormente poder exportar esta hortaliza.

2.1.5. Sistemas de propagación y etapas de cultivo

Las etapas de cultivo de brócoli empiezan de la siguiente manera, según (Infoagro).

Cuadro N. 3: ETAPAS DE CULTIVO DE BROCOLI

	ETAPAS DE CULTIVO DE BRÓCOLI	
Preparación del Terreno	Consiste en labrar la tierra, para dejarla en condiciones óptimas para la siembra	
Siembra	En esta Etapa se procede colocar semillas con una capa de tierra de 1 a 1.5cm	
Riego	El Riego debe ser constante y abundante en la fase de crecimiento	
Abonado	Este cultivo requiere un alto nivel de materia orgánica el mismo que se incorpora uno o dos meses antes de la siembra	
Malas Hierbas	Esta etapa consiste en la eliminación de las malas hierbas ya que interfieren en el desarrollo de la planta	
Recolección	La recolección comienza cuando la longitud del tallo alcanza entre 5 o 6cm o cuando la pella pesa 300 o 400 kg	

Autor: Diana Torres
Año: 2015

Análisis:

El cuadro anterior muestra las diferentes etapas del cultivo de brócoli, el mismo que indica paso a paso los distintos procesos que se emplean en su producción.

2.1.6. DEMANDA MUNDIAL DE BRÓCOLI

La demanda mundial de brócoli a lo largo de los años está en constante crecimiento especialmente en los países desarrollados, debido a que estos están cambiando los hábitos en el consumo alimenticio, puesto que hoy en día, la mayoría de las personas optan por consumir alimentos sanos, frescos, nutritivos y saludables; Según datos obtenidos del sitio web TRADEMAP en las importaciones a nivel mundial, el brócoli ocupa el décimo lugar en la comercialización de legumbres, hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.

Gráfico N. 3: EXPORTACIONES MUNDIALES

	2009	2010	2011	2012	2013
VALOR MILES USD	971736	1082376	1145774	1069416	1156435
TONELADAS	962014	1043995	1161997	1121184	1221176
VAR. VALOR		11,39	5,86	-6,66	8,14
VAR. TONELADAS		8,52	11,30	-3,51	8,92

Fuente: TRADEMAP
Año: 2013

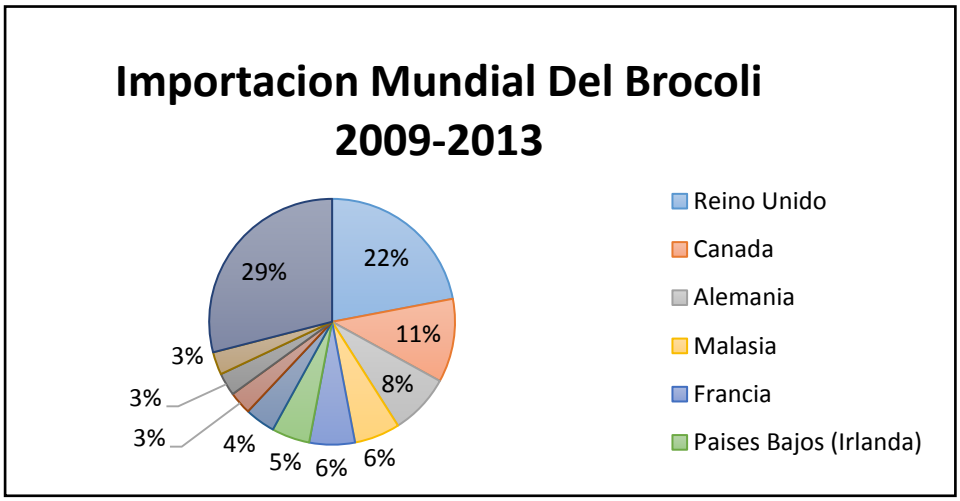
a) Análisis:

Según estudios recientes, las exportaciones mundiales de brócoli orgánico en el mundo han experimentado un constante crecimiento por la demanda de vegetales, así, las exportaciones de brócoli en los últimos 5 años constituyen un incremento tanto en valor como en cantidad, exportándose de esta manera en el año 2013 un total de 1'221.176 toneladas por un valor de USD 1.156'435.000 dólares, con una variación promedio en miles de dólares del 4,68% y una variación del 6,31% en toneladas, lo que significa que la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de brócoli es del 4,68%, como se observa en el gráfico.

b) Interpretación :

El brócoli ha tenido un gran crecimiento en las exportaciones en los últimos años lo cual es una gran base para el realizar el Plan de Exportación en la Empresa Biogranja La Tamia.

Gráfico N. 4: Principales países importadores



Fuente: TRADEMAP
Año: 2015

a) Análisis:

Durante el año 2013, los 10 principales países importadores de brócoli, que representan el 71% de la demanda total, fueron: Reino Unido principal importador mundial de brócoli con una participación del 22%, seguido por Canadá con un 11%, Alemania con un 8%, Malasia y Francia con un 6%, Holanda con un 5%, Federación de Rusia con un 4%; Noruega, Bélgica y Singapur con un 3%, Italia con un 2% y el resto del mundo con un 27%.

De estos 10 principales países importadores de brócoli, Ecuador exporta a 7 de ellos, quedando fuera Malasia, Francia y Singapur.

b) Interpretación :

Se puede determinar que Alemania está como uno de los principales importadores de Brócoli Orgánico donde brinda viabilidad a nuestro plan de exportación.

2.1.7. Brócoli Ecuatoriano

La exportación de brócoli ecuatoriano se la realiza según el tipo de corte y el tamaño de los floretes, ya sea fresco para ser comercializado en el mercado nacional o congelado para ser exportado al mercado internacional a través de un proceso de congelamiento rápido individualizado "IQF" Individual Quick Frozen.

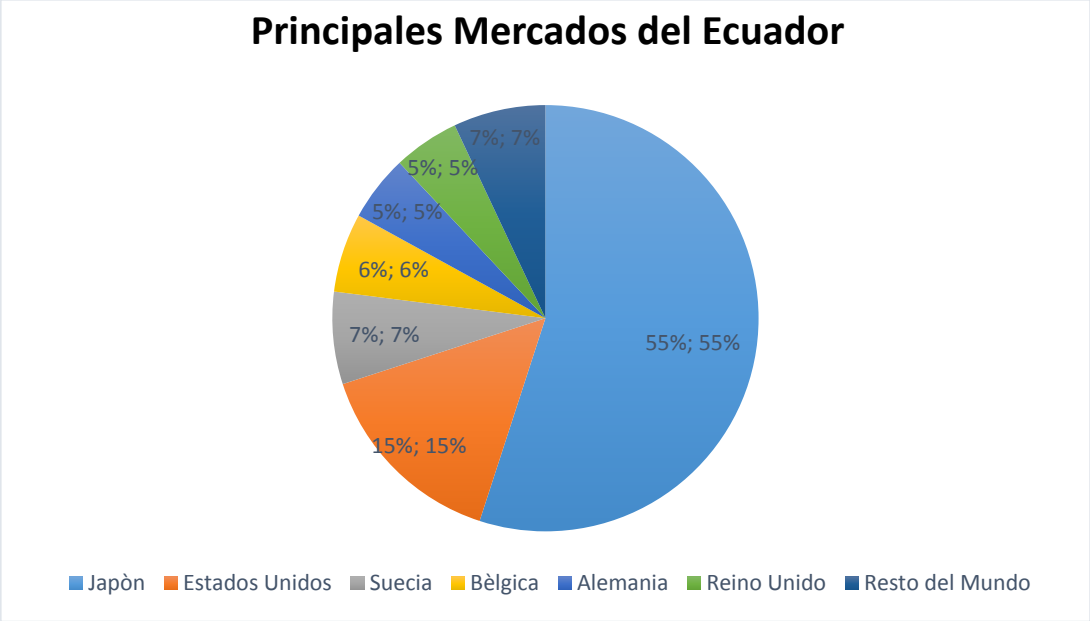
La clasificación del brócoli que se exporta, va de acuerdo al corte que se lo realice, lo cual puede ser en floretes, picado, tallos picados o cortes de brócoli como se muestra a continuación: (OLEAS LÓPEZ, 2002).

Cuadro N. 4: CORTE DEL BROCOLI PARA LA EXPORTACION

Floretes de brócoli.- Consiste en cortar las cabezas del brócoli con tallos de diferentes tamaños, en este tipo de exportación se tiene mucho cuidado, ya que se debe mantener una exactitud con el corte; puesto que las diferentes proporciones de cabeza y tallo están destinas hacia diferentes usos y segmentos de mercado. Este tipo de corte se lo realiza debido a que en Europa es muy apetecida la cabeza de brócoli con un tallo muy corto. Esta forma de exportación de brócoli ecuatoriano es la más significativa, puesto que el brócoli producido en Ecuador tiene excelentes parámetros de calidad, en tamaño, color y forma compacta de la cabeza, evitando de esta manera el tallado extensivo, obteniendo así mayores ventajas competitivas en el mercado mundial.	
Brócoli picado.- Esta forma de exportación de brócoli es una mezcla de cuadrados de tallos y pedazos de cabezas en diferentes medidas. Esta alternativa de exportación permite aprovechar parte de la materia prima que se rechaza del corte de los floretes.	
Cortes de brócoli.- Es una combinación de cuadrados de tallo y cabezas enteras, esta forma de exportación tiene diferentes variedades dependiendo del porcentaje del contenido de cabezas y tallos.	
Tallos de brócoli picados.- Son cortes en formas de cuadrados de los tallos, según la variedad de la presentación.	

Autor: Diana Torres
Año: 2015

Gráfico N. 5: Principales Mercados de Ecuador



Autor: Diana Torres
Año: 2015

a) Análisis:

Las exportaciones mundiales tienen mayor demanda y aceptación de brócoli orgánico puesto que tiene una mayor duración y se conservan mejor sus nutrientes y vitaminas, las exportaciones de brócoli pueden mejorar, si se diversifican mejor las presentaciones de brócoli, tomando en cuenta los requerimientos del comercio exterior.

b) Interpretación:

El brócoli se conserva mejor en altas temperaturas este dato contribuye con nuestra investigación que lo tendremos en cuenta al momento que el producto sea distribuido.

2.1.8. Antecedentes Históricos De la Empresa

Durante el año de 1996, la empresa Biogranja la Tamia incursiona en la producción y comercialización de hortalizas, se inició vendiendo directamente a la provincia de Cotopaxi luego abrieron su mercado con Bio Jardín en Quito, experiencia que hace que

los agricultores comiencen a producir y comercializar de manera familiar, se conforma la empresa.

El 31 de marzo del 2000 En este caso, *el* Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, le concede la persona jurídica , con *la denominación de* "Biogranja La Tamia ",facultándose a realizar la comercialización, distribución y exportación de hortalizas dentro y fuera del territorio ecuatoriano. , Una vez legalmente constituida y organizada administrativamente, inicia a trabajar en la búsqueda de resultados a través de nuevas oportunidades de negocios.

Es así que inician el sembrío se empezó hacer de una manera agroecológica al ver el propietario de la empresa Rene Vela tenía a su sobrina con una enfermedad estomacal grave a los 8 años de edad lo cual empezó a producir sus productos de manera agroecológica, empezó con hortalizas como rábano lechuga brócoli tomate ,zanahoria, después de un tiempo empezó con miel, leche, yogurt lo cual lo realizo de manera casera hasta el día de hoy pero siempre cuidando el suelo con herramientas que no lo dañan el suelo a la vez de sustituir de manera orgánica los abonos con su principal objetivo velar por la salud de sus consumidores.

Del 2001 decide asociarse con su hermano Ramiro Vela hasta la fecha, se puede observar que el nivel de vida de la gente de la comunidad ha mejorado notablemente debido a que el brócoli y su demás productos son de gran demanda cabe recalcar que el Brócoli es el producto estrella de la empresa por lo cual está dirigido el plan de exportación es un cultivo rentable y con una demanda permanente;

De acuerdo a lo que dispone la ley de compañías, el *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca* (MAGAP), es quien concede y otorga la persona jurídica, mediante la solicitud de los socios a través de una escritura pública de constitución otorgada por el Notario Público.

2.1.9. Base Legal

2.1.10. Misión

Ser una empresa líder e innovadora a nivel nacional en la producción de hortalizas y frutas sanas con valor agregado, velando por la salud y satisfaciendo a nuestros clientes con excelente calidad y servicio.

2.1.11. Visión

Tener un alto posicionamiento en el sector de la distribución de hortalizas legumbres, teniendo como imagen asociada a la empresa la calidad del producto y el servicio. Atender con calidad al cliente, para que este perciba un valor agregado de la empresa, y se extienda una comunicación boca a boca de forma positiva para la misma. Una futura y continua ampliación, ampliar el servicio, llegando a más países y ampliar el producto con otras gamas, servir lo que el cliente demande.

2.1.12. Valores

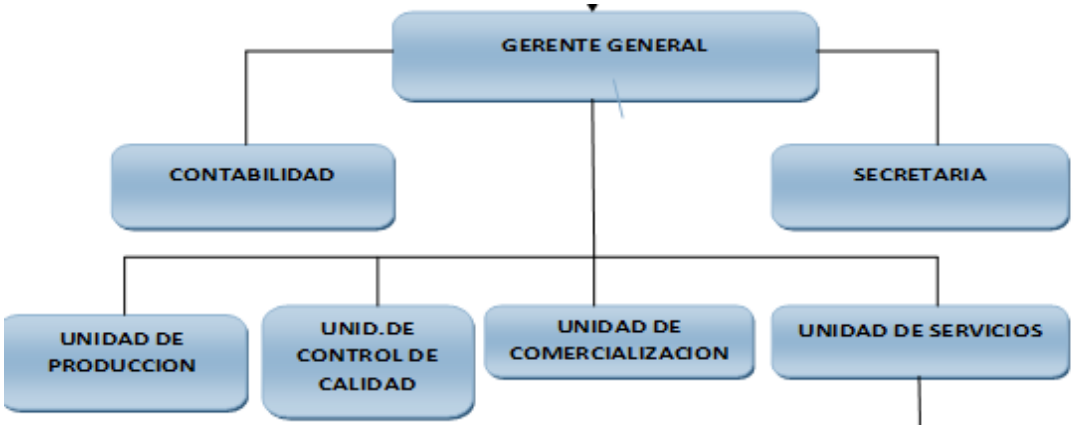
Tres valores guían nuestras acciones:
Integridad
Honradez
Responsabilidad

2.1.13. Valores Corporativos

Solidaridad
Seriedad
Disciplina
Equidad entre hombres y mujeres

2.2.7.5. Estructura Organizacional

Gráfico N. 6: ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE "BIOGRANJA LA TAMIA



Fuente: Información BGT
Año: 2015

2.1.14. Organización

Gerente Propietario Rene Vela: Encargado de la administración de la granja, su función principal es la de planificar, organizar y distribuir las actividades dentro de la Granja, Ayudante administrativo Soraya León: Realiza las actividades de creando oficios, memos, pedidos de material, además lleva la contabilidad en medida de sus conocimientos y asesora al Gerente en las decisiones referentes al manejo económico.

2.1.15. Unidad de Producción

Controla la calidad de plántulas para la siembra y verifica que no utilicen químicos para la producción sea cien por ciento salúdale y sustentable

Revisar los lotes por agricultor para la producción y recopila información histórica por lote y productor.

Realiza las proyecciones de cosechas.

2.1.16. Unidad de Control de Calidad

La recepción de materia prima.
Control de la calidad del producto.
Capacitación al productor.

2.1.17. Unidad de Comercialización

Proyecciones de ventas.
Organiza la recepción del producto.
Coordina la logística de transporte.
Capacita a los productores en post-cosecha.

2.1.18. Principales clientes

- ✓ Ayala Orgánico
- ✓ Bio Jardín
- ✓ Productores Cotopaxi

2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1. BROCOLI

El brócoli, brecól o brócoli es una verdura de la familia de las crucíferas, ha llamado la atención, más que cualquier otra hortaliza, en el mundo científico. El consumo de brócoli actúa en la prevención de enfermedades. Principalmente el cáncer de colon. En el ámbito de la nutrición, el brócoli se destaca en la prevención de la anemia por su alto contenido de hierro. Proporciona, además, Fito nutrientes y varias vitaminas y minerales, incluyendo las vitaminas C y E, calcio y como ya se dijo, hierro. (Real Academia Española, 2005)

2.2.2. PROYECTO

Idea de una cosa que se piensa hacer y para la cual se establece un modo determinado y un conjunto de medios necesarios. Un proyecto es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas. (Gall, 2002)

2.2.3. PLAN DE EXPORTACIÓN

Es el documento que guía el esfuerzo exportador de cualquier empresa, le dice hacia donde debe ir y como llegar al mercado internacional.

Es definir adecuadamente una estrategia de entrada a los mercados internacionales es una herramienta apropiada para equilibrar los requerimientos vinculados a las oportunidades existentes en los mercados internacionales con las características inherentes al producto o servicio. (Roberto Hernández 2000)

2.2.4. ELEMENTOS DE LA ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN

Los objetivos principales de exportación deben estar bien determinados para saber exactamente a dónde dirigir los esfuerzos, Se debe tener un acceso a las nuevas tecnologías, la consolidación de la reputación internacional, que coincida con el rendimiento de los competidores nacionales que ya están de venta en el extranjero.

La mejor estrategia de exportación es concisa y simple. Se trata más bien de la disciplina en curso para evaluar por qué su empresa debe exportar y cómo va a lograr sus objetivos. Los objetivos deben ser claros y todo el personal que esté involucrado y contribuya a la estrategia de exportación. (Batista. L 2006)

2.2.5. COMPETITIVIDAD

La competitividad de una empresa es la facultad organizativa, para crear desarrollar y sostener capacidades superiores en términos de atributos de productos y servicios respecto a las otras empresas que luchan por el mismo mercado genera una rentabilidad en sus inversiones igual o mayor que la de su competencia. (Fierro. N. 2012)

2.2.6. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Conjuntamente con el análisis de la demanda, los canales de comercialización constituyen el apartado más importante de los estudios de mercado para exportaciones. La organización del sistema de distribución del país y las distintas categorías de intermediarios.

2.2.7. CANALES DE DISTRIBUCION

Se llama canal de distribución al número de intermediarios que hacen posible que los productos y servicios de la empresa exportadora puedan estar a disposición de los clientes y distribuidores. (Peng. M. 2010)

2.2.8. MARCO CONCEPTUAL

2.2.8.1. PLAN

Un plan es una intención o un proyecto. Se trata de un modelo sistemático que se elabora antes de realizar una acción, con el objetivo de dirigirla y encauzarla. En este sentido, un plan también es un escrito que precisa los detalles necesarios para realizar una obra. (Alfonso Ayala Sánchez 2007)

2.2.8.2. EXPORTACIÓN

Una exportación es un bien o servicio que es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales. El envío puede concretarse por distintas vías de transporte, ya sea terrestre, marítimo o aéreo. (Radebaugh.D. 2004)

2.2.8.3. DEMANDA

Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores en un momento determinado.
(Carlos. Fernández 2001)

2.2.8.4. PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES

Los productos definidos como tradicionales son común mente las exportaciones más importantes. Sin embargo, también existen productos que se han exportado desde principios de período pero que, en vista de que los montos exportados son relativamente pequeños, no son considerados tradicionales. Las exportaciones de productos no tradicionales se han dado a conocer debido a la comercialización de los productos con países extranjeros y han tomado gran importancia en la economía de la mayoría de países debido al interés de diversificar y fortalecer el sistema productivo de los servicios de exportación.
(Altamirano. W 2004)

2.2.8.5. PRODUCTOS ORGÁNICOS

Son aquellos productos obtenidos de la agricultura orgánica, sin la utilización de productos químicos, utilizando métodos naturales que conservan y protegen el ambiente. La agricultura orgánica está basada en normas de producción que no perjudican el ambiente no uso de agroquímicos, no quema, no deforestación, no utilización de transgénicos, entre otros. (Gómez.M. 2007)

2.2.8.6. OFERTA

La oferta es la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos. (Thomson.I. 2006)

2.2.8.7. MERCADO

El mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. Por ejemplo: El mercado de los autos está formado no solamente por aquellos que poseen un automóvil sino también por quienes estarían dispuestos a comprarlo y disponen de los medios para pagar su precio (Farber.M. 2005)

2.2.8.8. ARANCEL

Un arancel es el tributo que se aplica a los bienes, que son objeto de importación o exportación. El más extendido es el impuesto que se cobra sobre las importaciones, mientras los aranceles sobre las exportaciones son menos corrientes (Ballesteros. A. 2003)

2.2.8.9. DOCUMENTOS DEL COMERCIO EXTERIOR

Una de las características fundamentales que definen el comercio exterior s el uso de diferentes documentos que se generan en cada operación.

2.2.8.10. TRÁMITE ADUANEROS

Se trata básicamente, de una clasificación arancelaria de la mercancía.

Documento Único Administrativo (DUA). Es el documento administrativo que se utiliza para el cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias en operaciones de intercambio de mercancías. Además, sirve de base a la declaración tributaria y constituye un soporte de información sobre la mercancía, su origen. (Contreras. J .2012.)

2.2.8.11. INCOTERMS

(International Chamber of Commerce Trade Terms) comprende el conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales internacionales, a los que se les da un sentido univoco y que son comúnmente aceptados. Su finalidad consiste en establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales. De modo que podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dicho términos en países diferentes o, por lo menos podrán reducirse en gran medida.

(Fierro. N. 2012)

2.2.8.12. LOGISTICA

En la actualidad la logística se relaciona con procedimientos que abarcan desde la compra de materias primas hasta la entrega del producto final al consumidor y comprende todo lo relativo a planificar la producción, el manejo de empaques, etiquetado y embalajes, el transporte, el manejo de inventarios, la tramitación de órdenes de compra y el manejo de toda la cadena a fin de que los consumidores obtengan los productos de manera rápida, económica y confiable.

Esto se puede lograr con un buen desempeño logístico. En efecto, un buen desempeño logístico permite: Optimizar el proceso de la empresa.

Evitar el pago de multas o recargos, por parte de las empresas de transporte, aduanas y hasta de los mismos clientes. Buscar las mejores opciones en términos de costo Obtener nuevas órdenes de compra, en razón del buen desempeño. (Lam. F. 2010)

2.2.8.13. TRATADOS INTERNACIONALES

Tratados Internacionales se consideran como los acuerdos que celebran dos o más Estados como entidades soberanas entre sí, sobre cuestiones diplomáticas, políticas, económicas, culturales u otras de interés para ambas partes. Únicamente pueden celebrarse por Estados soberanos, es decir aquellos cuya independencia o integridad territorial se encuentren reconocidas y respetadas por los demás países de la comunidad internacional (organización de las Naciones Unidas, Organización de Estados Americanos).

2.3. IDEA A DEFENDER

2.3.1. Idea General

Establecer un Proyecto de Exportación de Brócoli Orgánico determinando estrategias y modalidades que permitirá a la Empresa BIOGRANJA LA TAMIA de la parroquia de Toacaso expandirse al mercado internacional y ofrecer un producto de calidad.

2.3.2. Ideas Específicas

- ✓ Al realizar el análisis del mercado interno de la empresa Biogranja La Tamia, se conocerá si cubre la demanda interna de su mercado

- ✓ Al determinar el mercado alemán se calculara si es posible abrir esta nueva plaza para la empresa.

- ✓ Al establecer los parámetros de viabilidad para la exportación se podrá saber si es factible la estrategia y la inversión para poder exportar el Brócoli Orgánico a Hamburgo-Alemania.

CAPITULO III: MARCO TEORICO

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

3.2. TIPOS

3.2.1. Investigación Exploratoria

Es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimiento. (Sellriz 2009)

3.2.2. Investigación Descriptiva

La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. (Fidias G. Arias 2012)

3.2.3. Investigación bibliográfica

La investigación bibliográfica constituye una excelente introducción a todos los tipos de investigación, además de que constituye una necesaria primera etapa de todas ellas, puesto que ésta proporciona el conocimiento de las investigaciones ya existentes teorías, hipótesis, experimentos, resultados, instrumentos y técnicas usadas- acerca del tema o problema que el investigador

3.3. POBLACION MUESTRAS

3.3.1. Unidad de estudio

La unidad de estudio que se va a realizar va directamente dirigida a las personas involucradas directamente con la producción del Brócoli Orgánico de la provincia de

Cotopaxi y a los miembros de Empresa Biogranja la Tamia de igual manera a todos los entes que intervienen en el comercio exterior del país como ministerios y entidades gubernamentales que poseen información relacionado con estos productos.

3.3.2. Universo

El universo en esta investigación son todos los Productores de la Provincia de Cotopaxi y los miembros de la Empresa Biogranja la Tamia.

3.3.3. Muestra

La muestra son los productores de la provincia y miembros de la empresa Biogranja La Tamia que se detalla a continuación en un total de 20 personas encuestadas:

Cuadro N. 5: Muestra

Provefrut	Piedra Colorada	Rene Vela
Pacari	**BioOrganik**	Ramiro Mejía
Nova	**Finca Cotopaxi**	Ramiro Vela
El Propietario	**El Gavilán**	Soraya
El Girasol	**Salud = Vida**	Santiago Mejía
Rey de Toacaso	**(Biogranja la Tamia)**	Ana Constante
Aya Organic Guardería	Gabriela López	Ramiro Mejía

Autor: Diana Torres

Año: 2015

3.4. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.4.1. Método Inductivo

El método inductivo crea leyes a partir de la observación de los hechos, mediante la generalización del comportamiento observado; en realidad, lo que realiza es una especie de generalización, sin que por medio de la lógica pueda conseguir una demostración de las citadas leyes o conjunto de conclusiones.
(Hernández. S. 2003)

3.4.1.2. Método Deductivo

Con la aplicación de este método, se va a poder conocer muchos aspectos de los cuales en el momento son una interrogante para nosotros y vamos a poder saber si el brócoli orgánico es aplicable para este mercado con sus generalidades. (Fernández, Collado 2003)

3.4.1.3. Método Analítico

El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías. (Ruiz Ramón 2010)

3.4.2. TÉCNICAS

3.4.2.1. La Encuesta

La encuesta es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas, Permite explorar la opinión pública y los valores vigentes de una sociedad, temas de significación científica y de importancia en las sociedades democráticas. (Grasso, 2006)

3.4.2.2. La Entrevista

Las entrevistas y el entrevistar son elementos esenciales en la vida contemporánea, es comunicación primaria que contribuye a la construcción de la realidad, instrumento eficaz de gran precisión en la medida que se fundamenta en la interrelación humana. Proporciona un excelente instrumento heurístico para combinar los enfoques prácticos, analíticos e interpretativos implícitos en todo proceso de comunicar (Galindo, 1998).

3.4.3. INSTRUMENTOS

En las encuestas se realizará un banco de preguntas, mínimo ocho. Las preguntas serán: abiertas, cerradas, selección múltiple.

En la entrevista se realizará preguntas directas y concisas con ayuda de ministerios u órganos involucrados en relaciones internacionales.

También utilizare instrumentos tales como los registros, archivos ya que necesitare buscar datos claros y certeros ya previamente establecidos en libros y la web.

3.5. RESULTADOS

3.5.1. Resultado de las Encuestas

Para poder sustentar el trabajo de titulación en base a nuestros objetivos e ideas a defender se ha realizado encuestas a los miembros existentes de la Empresa Biogranja la Tamia, y a los productores de Brócoli Orgánico teniendo como base 9 preguntas fundamentales, las mismas servirán de guía para la verificación

3.5.1.1. Tabulación de las Encuestas

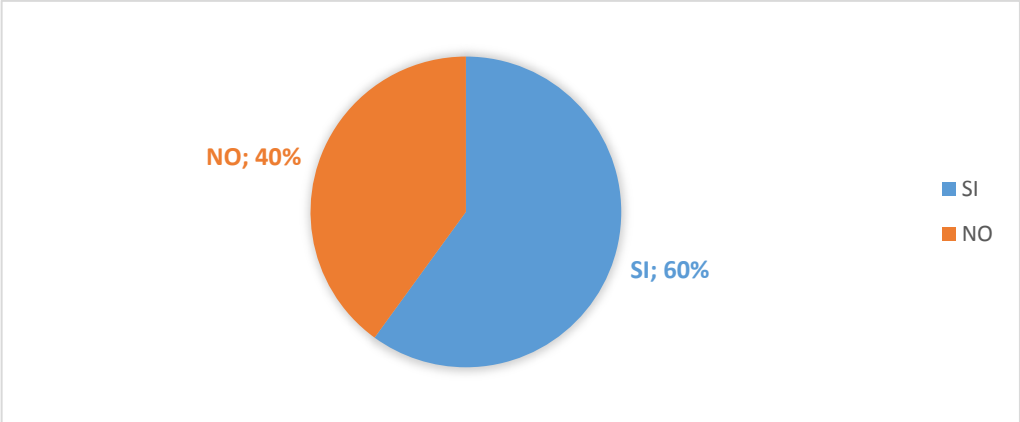
Pregunta № 1 ¿Conoce usted a la Empresa Biogranja La Tamia?

Cuadro N. 6: ¿Conoce usted a la Empresa Biogranja La Tamia?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	60%
NO	12	40%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

Gráfico N. 7



Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

a) Análisis:

El 60% de los encuestados, conoce la Empresa Biogranja la Tamia y la actividad que a la que se dedican, mientras que el 40% restante respondió de manera negativa,

b) Interpretación:

Dadas estos resultados se puede determinar que a la Empresa Biogranja la Tamia tiene aún la necesidad de difundir de mejor manera su publicidad como empresa mejorando y aplicando nuevas técnicas y estrategias

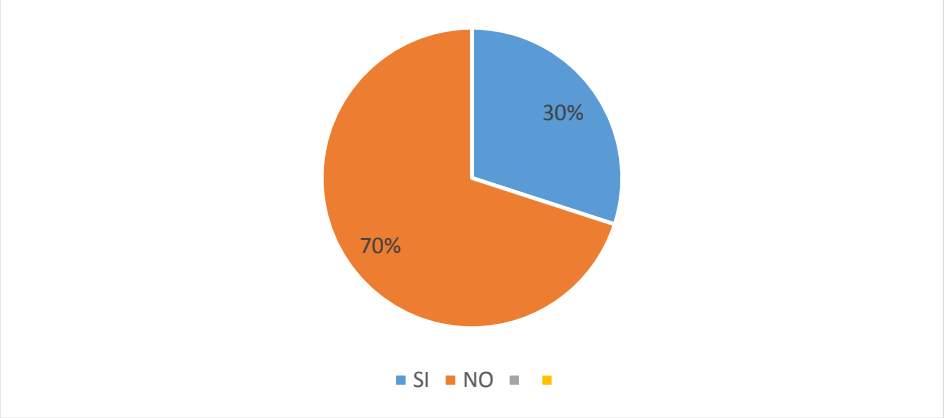
Pregunta № 2 ¿Actualmente se encuentra exportando su producto?

Cuadro N. 7: Actualmente Exporta

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	30%
NO	14	70%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

Gráfico N. 8



Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

a) Análisis:

Los resultados obtenidos son que el 30% de los productores exportaban sus productos pero no de una manera orgánica. El 70% respondieron que no se encontraba exportando su producto

b) Interpretación :

Los resultados obtenidos nos indican en cifras que estamos en el camino correcto al emplear un proyecto de exportación en la parroquia de Toacaso observando de manera directa que la mayoría desconoce sus procesos beneficios.

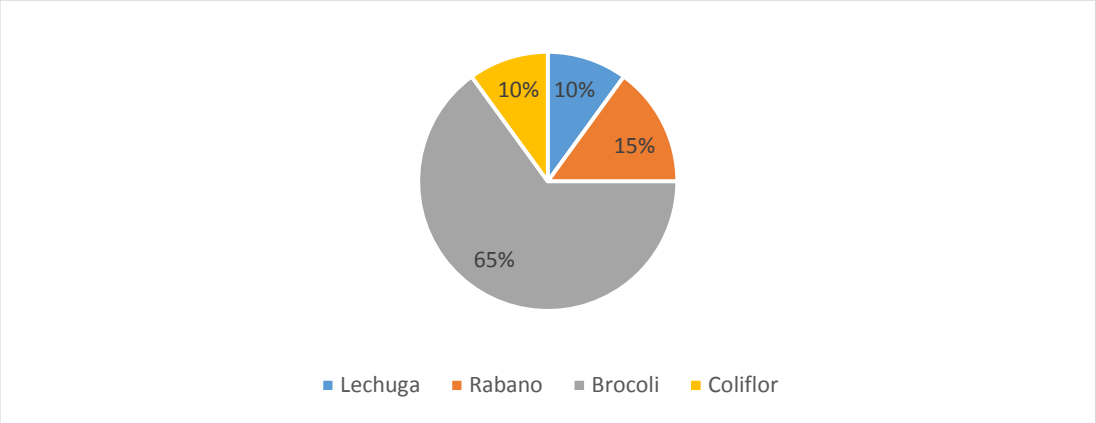
Pregunta № 3 ¿De la siguiente lista seleccione que clase de hortalizas y legumbres produce en mayor cantidad?

Cuadro N. 8: Producción

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Lechuga	2	10%
Rábano	3	15%
Brócoli	13	65%
Coliflor	2	10%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

Gráfico N. 9



Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

a) **Análisis:** Los productores encuestados respondieron que el producto que producen a mayor escala con el 65% es el Brócoli, siguiéndole el rábano con el 15%, la lechuga y el coliflor con el 10% cada uno.

b) **Interpretación:** Con estas cifras respaldan nuestra investigación que Cotopaxi es el mayor productor de brócoli en el País y a la vez que al futuro va hacer conocido a nivel internacional el brócoli orgánico que se produce en la parroquia de Toacaso

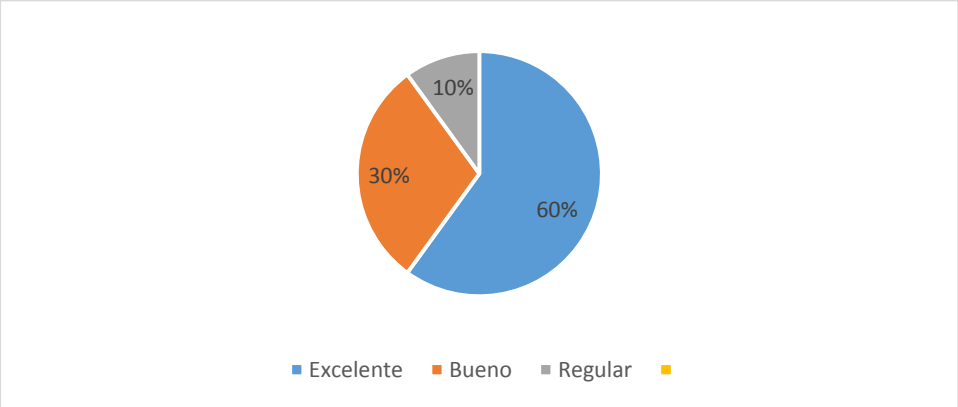
Pregunta № 4 ¿Cómo califica el Brócoli Orgánico que comercializa la Empresa Biogranja la Tamia?

Cuadro N. 9: Calificación

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente	12	60%
Bueno	6	30%
Regular	2	10%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

Gráfico N. 10



Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

a) Análisis

La encuesta realizada nos refleja que un 10% califica el Brócoli orgánico de la empresa Biogranja la Tamia como regular, el 33% como bueno, con el 57% califican el producto como excelente.

b) Interpretación:

La calificación obtenida es el resultado de la actividad y los procesos que realiza Biogranja la Tamia con responsabiliza eso quiere decir a la vez si planteamos las estrategias propuestas estaremos ofreciendo un producto de calidad y saludable

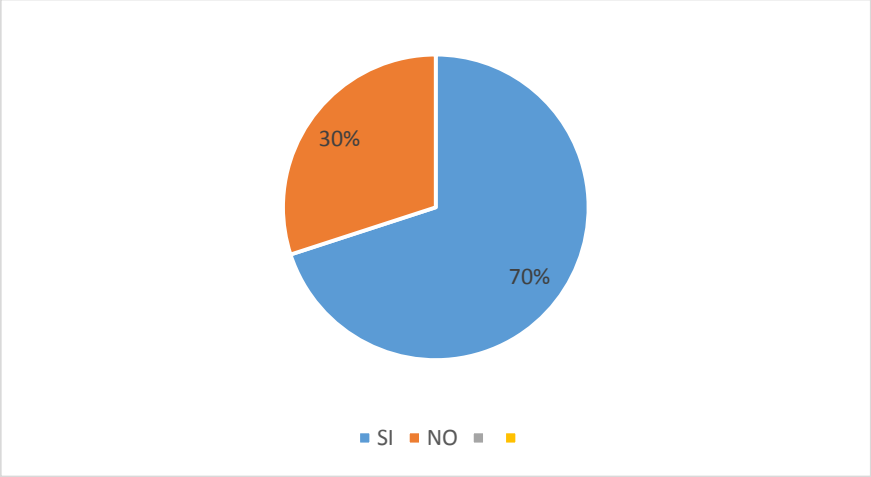
Pregunta № 5 ¿Usted desea aportar con la Exportación De Brócoli Orgánico De la Empresa Biogranja la Tamia?

Cuadro N. 10: PARTICIPACION

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	14	70%
NO	6	30%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

Gráfico N. 11



Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

a) **Análisis:** El 30% dijo que no desea participar, porque algunos ya tienen determinado su producción para nuestro mercado interno, mientras que el 70% contesto de manera positiva

b) **Interpretación:** Como empresa Biogranja la Tamia se prepara para el futuro en caso de tener un gran crecimiento de demanda nacional o el mercado objetivo poder cubrir la demanda.

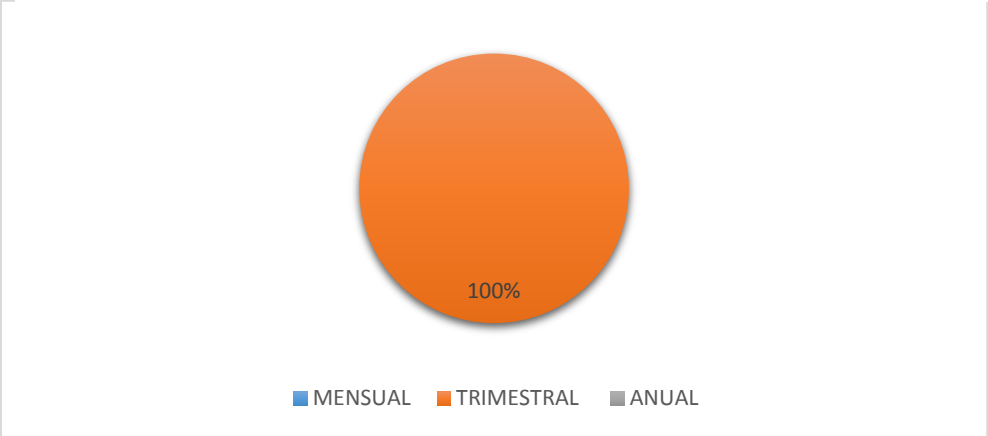
Pregunta № 6 ¿En qué tiempo obtiene la producción del Brócoli Orgánico?

Cuadro N. 11: Tiempo de Producción

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	0	0%
Trimestral	20	100%
Anual	0	100%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

Gráfico N. 12



Fuente:
Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

a) Análisis: El tiempo de la producción de Brócoli orgánico es trimestral obteniendo el total del 100%, mensual y anual con el 0%.

b) Interpretación : El brócoli estaría listo para su cosecha en tres meses lo cual es beneficioso para nuestro proyecto porque no es un tiempo considerado largo y en ese periodo podríamos seguir realizando las estrategias planteadas

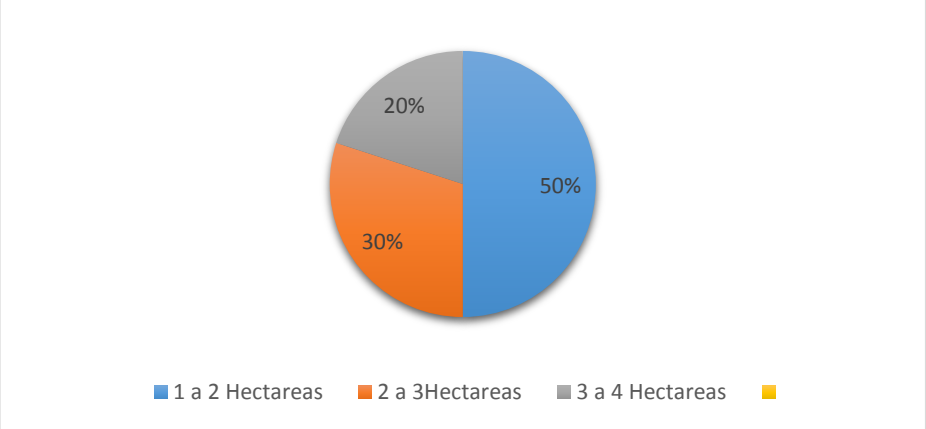
Pregunta № 7 : ¿Cuantas hectáreas posee para la producción de Brócoli Orgánico?

Cuadro N. 12: Hectáreas

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1-2	10	50%
2-3	6	30%
3-4	4	20%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

Gráfico N. 13



Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia

Elaborado: Diana Torres

Año: 2015

a) **Análisis: El** 20% posee de 3 a 4 hectáreas de producción, mientras que el 30% posee de 2 a 3 hectáreas, Mientras que la mayoría de los productores encuestados tiene de 1 a 2 hectáreas.

b) **Interpretación: Se** puede decir que tienen un terreno considerado para la producción de Brócoli.

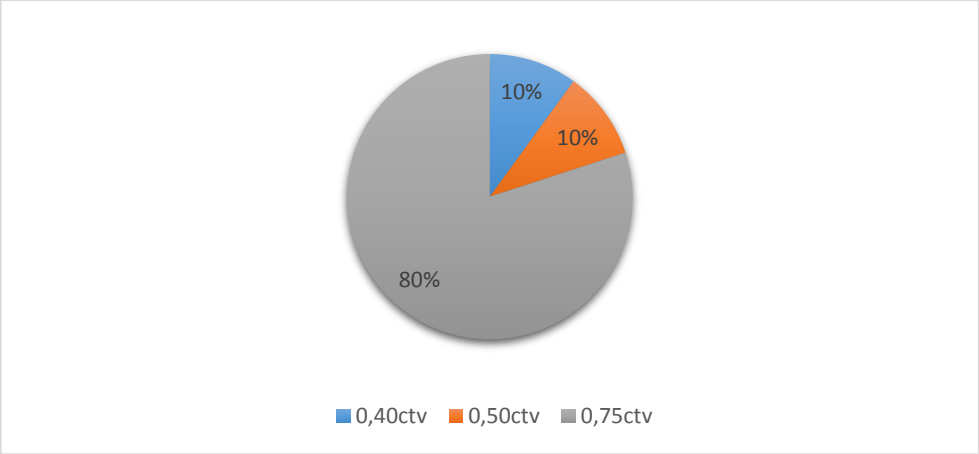
Pregunta № 8 ¿Cuál sería el precio final del brócoli orgánico que Ud. produce con fines de exportación?

Cuadro N. 13: PRECIO

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0.40ctv	2	10%
0.50ctv	2	10%
0.75ctv	16	80%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

Gráfico N. 14



Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

a) **Análisis:** El 80% respondió que el precio del Brócoli por Kg debía estar entre los 75ctv,

El 10% contesto que el precio estimado sería de unos 40 ctvs , mientras que el 10% 50ctv

b) **Interpretación:** El precio de 75ctv es la base con la que empezaremos para poder calcular el precio con su respetivo proceso para determinar el precio en el que se comercializara en Alemania

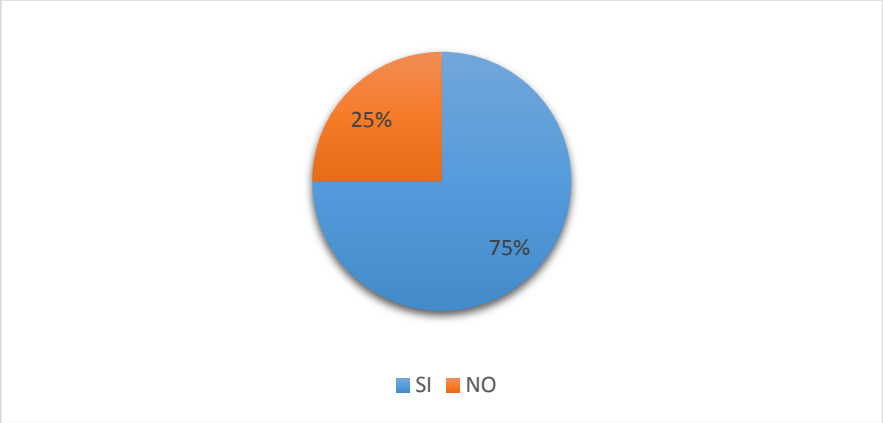
Pregunta № 9 ¿Piensa Ud. que la Empresa Biogranja La Tamia tiene la capacidad moral y productiva para mantener comercialización con mercados extranjeros?

Cuadro N. 14: Comercialización con Mercados Extranjeros

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	75%
NO	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

Gráfico N. 15



Fuente: Productores y Empresa Biogranja la Tamia
Elaborado: Diana Torres
Año: 2015

a) Análisis: El 25% contesto de una manera negativa, el 75% contesto de manera positiva que la empresa si está en la capacidad productiva y moral para poder enviar sus productos a nivel internacional.

b) Interpretación: La empresa BGT está considerada como muy buena en la parroquia de Toacaso lo cual tenemos excelentes referencias para poder exportar su producto.

3.5.2. Resultado de las Entrevistas

Como resultado de las entrevistas realizadas a los miembros de la Empresa Biogranja la Tamia , se ha obtenido información verídica e indiscutible sobre varios temas como: formas de comercialización y producción que conlleva la empresa Biogranja la Tamia , temas de total importancia para el estudio de nuestra investigación y que han sido expuestos en el estudio de la investigación.

3.6. VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER

La información recolectada en esta investigación, Se ha podido tener claro puntos relevantes para nuestra investigación como es precio oferta calidad y capacidad de la Empresa y su forma de producir esta información ayuda a dar viabilidad y respuesta a nuestra hipótesis planteada mostrándonos que tiene cabida para realizar el proyecto de exportación de brócoli orgánico, permitiendo que la Empresa "Biogranja la Tamia "pueda establecerse en el medio exportador.

Prueba de ello, están las encuestas realizadas a los productores de Brócoli Orgánico y miembros de la Empresa "Biogranja la Tamia " los cuales han indicado que tiene un gran interés de innovar conocimientos para ser mayormente competitivos percibiéndoselos entusiasmados de poder brindar a sus consumidores productos de calidad exportable y de manera sostenible y sustentable.

"Biogranja la Tamia ", asimismo es una empresa con capacidad moral y productiva, ya que ha demostrado tener compromiso y seriedad en cuestión comercial y de negocios. Por lo mismo han visto necesario en planes futuros un centro de acopio en donde almacenan el brócoli de proveedores externos, que no necesariamente son miembros de la empresa , los cuales vienen de lugares aledaños a la comunidad con el fin de poder vender el brócoli orgánico a un precio aceptable en afanosas cantidades.

Este es un proyecto que beneficiara a más de 400 personas directa e indirectamente aproximadamente, generando más fuentes de empleo a las personas de la parroquia , obteniendo ingresos económicos a la parroquia y a la provincia permitiendo cambiar la

calidad de vida de cada uno de ellos de manera económica y saludable y por ello tienen el deseo de poder implementar el proyecto de exportación de Brócoli Orgánico al mercado europeo

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1. TÍTULO

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE BRÓCOLI ORGÁNICO DESDE LA EMPRESA BIOGRANJA LA TAMIA UBICADA EN LA PARROQUIA DE TOACASO PROVINCIA DE COTOPAXI A ALEMANIA - HAMBURGO PERÍODO 2016

4.2. CONTENIDO DE LA PROPUESTA

4.2.1. MERCADO OBJETIVO

La Empresa Biogranja la Tamia ha determinado su mercado objetivo para la exportación del Brócoli Orgánico Hacia Alemania Específicamente a la ciudad De Hamburgo, la misma que comprende los sectores Norte, Centro, Sur

4.2.1.1. Indicadores Socioeconómicos:

Población	80,996,685 (July 2014 est.)
Crecimiento poblacional	(0.18)% (2014 est.)
Capital	Berlín
Principales Ciudades	BERLÍN, Hamburgo, Múnich, Colonia
PIB	USD 3.593 Trillón (2013 est.)
Crecimiento PIB	0.5% (2013 est.)
PIB per cápita	USD 39,500 (2013 est.)
Composición del PIB por sector	Agricultura: 0.8% (2013 est.) Industria: 30.1% (2013 est.) Servicios: 69% (2013 est.)
Moneda oficial	Euro
Tasa de cambio	0.7634 Euros por USD (2013 est.)
Tasa de Inflación anual	1.6% (2013 est.)
Inversión Bruta (% PIB)	17.5% (2013 est.)
Stock de dinero	USD 4.551 Trillón (31 Diciembre 2013 est.)
Reservas de moneda internacional y oro	USD 248.9 Mil Millones (2013 est.)

Fuente: World Factbook, actualización 04 Junio, 2014
Elaboración: PRO ECUADOR, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

Su población es la segunda mayor de Europa, por el desarrollo de su economía, es considerada en términos generales como la cuarta potencia mundial y la primera de

Europa . Es una república federal, democrática, representativa y parlamentaria. El sistema político alemán opera bajo un marco establecido en el documento constitucional conocido como la Ley Fundamental.

4.2.1.2. Principales productos importados por Alemania

En el siguiente cuadro se presentan los principales 15 productos importados por Alemania de acuerdo al período 2009 – 2013, se detallan el acumulado, la Tasa de Crecimiento Promedio Anual y participación del año 2013.

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ALEMANIA

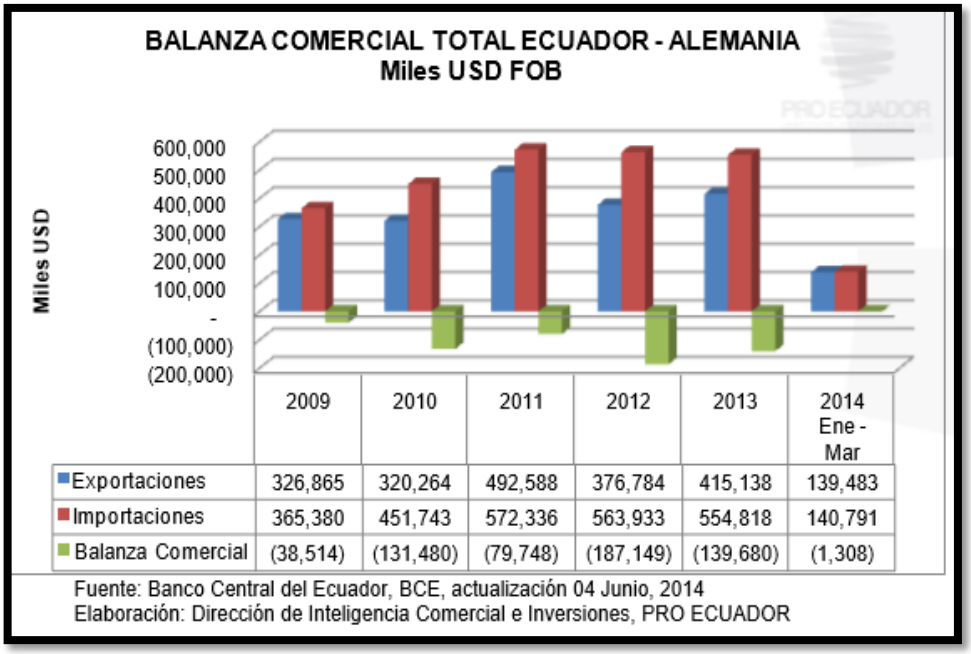
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ALEMANIA Miles USD FOB								
Subpartida	Descripción	2009	2010	2011	2012	2013	TCPA 2009 2013	Participación % 2013
2709.00	aceites crudos de petroleo o de minerales bituminosos.	43,371,787	52,596,806	70,880,539	76,268,254	74,284,138	14.40%	6.22%
2711.21	gas natural, en estado gaseoso	33,158,384	31,206,980	43,323,098	48,901,372	50,229,052	10.94%	4.21%
2710.19	Otros aceites de petróleo y preparaciones	13,082,973	18,528,519	25,681,880	23,775,468	26,653,157	19.47%	2.23%
3004.90	los demas medicamentos preparados	17,203,458	18,514,847	23,948,429	21,163,370	20,907,898	5.00%	1.75%
8802.40	aviones y demas vehiculos aereos, de peso en vacio, superior a 15000 k	13,944,908	15,824,297	15,557,738	14,512,613	17,890,607	6.43%	1.50%
8703.32	vehiculos automoviles transporte personas con motor de embolo de cilin	9,136,038	10,965,538	16,415,116	14,830,861	15,283,550	13.73%	1.28%
3002.10	sueros especificos de animales o de personas inmunizados y demas compo	10,693,970	11,900,936	15,379,309	14,183,987	15,228,058	9.24%	1.27%
8517.12	Teléfonos, incluidos los teléfonos moviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas;	4,445,129	5,795,845	8,584,082	9,572,537	10,821,397	24.91%	0.91%
8703.22	vehiculo automovil transporte personas de cilindrada superior a 1000 c	11,383,837	7,601,998	8,998,144	8,384,788	8,897,213	-5.93%	0.74%
8708.29	las demas partes y accesorios de carroceria, incluidas las cabinas, ex	5,148,836	6,139,797	7,812,415	7,417,748	8,456,893	13.21%	0.71%
8703.23	vehiculos automovil transporte personas de cilindrada superior a 1500	10,753,924	10,247,409	9,750,113	8,225,551	8,417,112	-5.94%	0.70%
2710.12	Aceites livianos ligeros y preparaciones	-	-	-	8,784,545	8,387,436	-	0.70%
8471.30	maquinas automaticas para tratamiento o procesamiento de datos digital	7,047,954	9,783,802	9,205,094	8,487,745	7,885,498	2.85%	0.66%
8803.30	las demas partes de aviones o de helicopteros	9,274,382	9,109,544	8,701,481	8,918,470	7,128,000	-8.37%	0.60%
8443.99	Máquinas y aparatos para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresore	7,223,080	8,572,988	7,871,292	8,410,891	6,569,977	-2.34%	0.55%
	Demás productos	742,514,660	850,047,497	988,212,827	895,419,424	907,462,652	5.14%	75.97%
	Todos los productos	938,363,080	1,066,816,800	1,260,297,537	1,173,287,600	1,194,482,625	6.22%	100.00%

Fuente: Centro Comercio Internacional, TradeMap, CCI actualización junio 2014

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial

4.2.1.3. RELACION COMERCIAL ECUADOR – ALEMANIA

Entre las principales su partidas (10 dígitos) que el Ecuador ha exportado hacia Alemania en el año 2013 tenemos bananas frescas con 41.98%, seguido por atún en conserva con 22.33%. El superávit comercial ha tenido un comportamiento irregular llegando en el 2013 a USD 415,138 miles y en el 2014 de enero a marzo a USD 139,483 miles.



	2009	2010	2011	2012	2013	2014 Ene - Mar
Exportaciones	326,865	320,264	492,588	376,784	415,138	139,483
Importaciones	365,380	451,743	572,336	563,933	554,818	140,791
Balanza Comercial	(38,514)	(131,480)	(79,748)	(187,149)	(139,680)	(1,308)

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE, actualización 04 Junio, 2014
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

4.2.1.4. OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LOS PRODUCTOS O SECTORES ECUATORIANOS

A continuación se detallan tres ejemplos de productos o grupos de productos para los cuales se considera que existen oportunidades actualmente en el mercado alemán por su crecimiento

- ✓ **Productos orgánicos o aquellos considerados saludables:**

Las ventas totales de alimentos orgánicos en Europa crecieron un 6% hasta alcanzar casi $31 mil millones en el 2013. La mitad de estas ventas corresponden a Alemania y Francia, que tienen participaciones de 31% y el 18% de las ventas orgánicas europeas

totales respectivamente y este es un factor muy importante donde podemos nosotros ingresar con nuestro producto Brócoli orgánico al mercado alemán.

Según los expertos, los productos orgánicos o "Bio" son cada vez más populares entre los consumidores. Una encuesta realizada por la empresa Allensbach sobre la cantidad de productos orgánicos determinó que para 16.6 millones de alemanes al menos la mitad de sus alimentos son de procedencia orgánica y este consumo está claramente impulsado por el deseo de productos libres de químicos, tanto por razones de salud y ambientales.

4.2.1.5. SEGMENTACION DEL MERCADO

4.2.1.5.1. Geográfico

El mercado objetivo será la ciudad de Hamburgo, la misma que comprende los sectores Norte, Centro, Sur.

4.2.1.5.2. Demográfico

El producto estará dirigido a la población de Hamburgo en general, pero principalmente a las personas que se encuentran entre los 6 a 60 años de edad, ya que poseen características beneficiosas para la salud y la nutrición y crecimiento de acuerdo a la investigación realizada, las personas que se encuentran en este rango de Edad, ayudara mucho en su desarrollo y representan el mayor porcentaje la población

4.2.1.5.3. Socioeconómico

Cuadro N. 15: Segmentación de Mercado

Edad	**De 6 a 60 años**
Sexo	Masculino, femenino
Religión	Católicos, protestantes en su mayoría
Raza	Todas
Motivos de Compra	Necesidad, gusto
Nivel socioeconómico	Bajo, medio, alto
Nivel de instrucción	Escuela, colegio, universidad
Tipo de población	Población urbana, población rural.

Autor: Diana Torres

Año: 2015

4.2.2. ACCESO AL MERCADO

4.2.2.1. Requisitos Generales de Acceso al Mercado

Los requisitos generales de acceso al mercado alemán están condicionados por su pertenencia a la Unión Europea (Integración en un mercado comunitario y aplicación de la política comercial frente a terceros países); así como también rigen las Leyes de Comercio Alemán, una vez que los productos han cumplido con las provisiones de la autoridad competente, son considerados de libre circulación dentro de la UE y no están sujetos a restricción alguna.

Las aduanas de Alemania también aplican tratos preferenciales a los productos de acuerdo al uso que se les destina, las preferencias se concretan normalmente en la exención del pago de aranceles.

Los principales regímenes aduaneros son:

- ✓ Depósito aduanero, mercancías que se considera que no han sido importadas mientras permanecen en el depósito.
- ✓ Perfeccionamiento activo; mercancías que son importadas para ser procesadas o modificadas y posteriormente reexportadas. Es una tarifa Integrada Comunitaria es un instrumento cuya finalidad es determinar qué legislación aduanera comunitaria debe aplicarse a las importaciones y a las exportaciones
- ✓ Importación temporal: mercancías, que son importadas por un corto período de tiempo y posteriormente reexportadas.
- ✓ Suspensión arancelaria: medida que permite la exención del pago de aranceles de inputs importados cuando no existe producción comunitaria.
- ✓ Exención arancelaria: aplicable a materiales educativos y científicos o a objetos personales y domésticos relacionados con una mudanza.

4.2.2.2. Documentación de Importación

El documento común para efectuar la declaración de importación en los países miembros de la UE, es el Documento Único Administrativo (DUA), establecido en el Código Aduanero Comunitario. La declaración debe presentarse en la lengua oficial de Alemania o en inglés ante las autoridades aduaneras del Estado. Este documento se lo debe presentar a través de un sistema automático conectado a la aduana o en las oficinas aduaneras designadas.

Los datos que se declaran en el DUA son los siguientes:

- ✓ Identificación de los participantes en la operación (importador, exportador, representante, etc.)
- ✓ Destino aduanero (despacho a libre práctica, despacho a consumo, importación temporal, tránsito, etc.)
- ✓ Datos de identificación de las mercancías (código TARIC, peso, unidades, localización y embalaje)
- ✓ Datos de los medios de transporte.
- ✓ País de origen y país de exportación.

- ✓ Información comercial y financiera (Incoterms, valor facturado, moneda de facturación, tipo de cambio, seguro, etc.)
- ✓ Lista de documentos asociados al DUA (licencias de importación, certificados de inspección, documento de origen, documento de transporte, factura comercial, etc.)

Existen términos utilizados para facilitar el comercio internacional y permitir que los países se entiendan entre sí. Declaración y modo de pago de los impuestos a la importación (derechos arancelarios, IVA, impuestos especiales, etc.)

Para el trámite de importación se necesitan 3 ejemplares del DUA, uno para el país donde se formalizan los trámites de entrada, el segundo para el país de destino para efectos estadísticos y el tercero se entrega al destinatario con la firma de la autoridad aduanera.

Según el carácter de las mercancías importadas, es necesario presentar junto con el DUA los siguientes documentos:

- ✓ Prueba de origen, normalmente utilizada para aplicar preferencias arancelarias
- ✓ Certificado de la naturaleza específica del producto
- ✓ Factura comercial
- ✓ Declaración del valor en aduana
- ✓ Certificados de inspección (sanitaria, veterinaria y fitosanitaria)
- ✓ Documento de vigilancia de la Comunidad Europea
- ✓ Certificado CITES
- ✓ Documentos que justifiquen la solicitud de inclusión en un contingente arancelario
- ✓ Documentos requeridos a efectos de los impuestos especiales
- ✓ Documentos que justifiquen una solicitud de exención del IVA

4.2.2.3. Productos de Prohibida Importación

La administración de aduanas de cada país miembro de la UE está encargada del control en la restricción y prohibición de determinados productos o de aquellos que sólo se importan bajo ciertas condiciones, y que atentan principalmente con la protección de la población, ambiente, seguridad interna, fauna y flora.

Se aplican en los siguientes productos:

- ✓ Armas de fuego y municiones
- ✓ Fuegos artificiales
- ✓ Literatura de contenido constitucional
- ✓ Pornografía
- ✓ Especies amenazadas de Fauna y Flora Silvestres, regula el comercio de animales y plantas salvajes con la finalidad de salvaguardar ciertas especies en peligro de extinción.
- ✓ Alimentos
- ✓ Estupefacientes
- ✓ Medicamentos
- ✓ Perros peligrosos, mascotas o productos hechos de animales
- ✓ Especies en peligro de extinción (pieles de animales)
- ✓ Productos falsificados o piratería

4.2.2.4. Aranceles

Actualmente, los productos ecuatorianos gozan de preferencias arancelarias similares a las recibidas en el Sistema General de Preferencias.

ARANCEL COBRADO POR ALEMANIA A LOS PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR		
Subpartida	Descripción	ARANCEL
0803.90	BANANAS FRESCAS TIPO «CAVENDISH VALERY»	0%
2101.11	EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS	0%
1604.14	ATUNES, LISTADOS Y BONITOS (SARDA SPP.)	0%
1801.00	CACAO EN GRANO, ENTERO O PARTIDO, CRUDO O TOSTADO.	0%
3815.12	CON METAL PRECIOSO O SUS COMPUESTOS COMO SUSTANCIA ACTIVA	0%
1511.10	ACEITE EN BRUTO	0%
0603.11	ROSAS	0%
4407.22	VIROLA, IMBUIA Y BALSA	0%
0306.17	LOS DEMÁS LANGOSTINOS (GÉNERO DE LAS FAMILIA PENAEIDAE) CONGELADOS	0%
0710.80	LAS DEMÁS HORTALIZAS	0%
1803.10	SIN DESGRASAR	0%
0804.30	PIÑAS (ANANÁS)	0%
6109.10	DE ALGODÓN	0%
0803.10	PLÁTANOS	0%
0704.10	COLIFLORES Y BRÉCOLES («BROCCOLI»)	0%

Fuente: Centro Comercio Internacional, TradeMap, CCI actualización Junio 2014
Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR
Año: 2014

A más de los aranceles, el importador deberá cancelar el impuesto al IVA vigente normal en Alemania que es del 19% o el IVA vigente reducido que es de 7% y aplica a productos como: ciertos animales vivos, alimentos, determinados productos animales no

comestibles, plantas vivas, forraje de animales, agua, fertilizantes, madera, libros, periódicos y otros productos impresos, ayudas para personas discapacitadas y piezas de arte y colección.

4.2.2.5. Requisitos Sanitarios / Fitosanitarios

Dentro de la Unión Europea, la autoridad encargada de mejorar la seguridad alimentaria y garantizar el nivel elevado de protección del consumidor, medio ambiente y salud pública es la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria.

Las regulaciones establecidas son para reducir los riesgos por la propagación de plagas y enfermedades llevadas por animales desde el país importador, así como también evitar la presencia de contaminantes, toxinas y organismos extraños en los alimentos.

En materia de normas sanitarias y fitosanitarias, los controles se realizan mediante muestreo y análisis; por medio del control de la composición de los productos, las sustancias indeseables y las fuentes de proteínas.

Los reglamentos fitosanitarios incluyen medidas de protección contra plagas y residuos de plaguicidas, y la comercialización de semillas y material de propagación para la agricultura, la horticultura y la silvicultura.

4.2.2.6. Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado

Es aconsejable, que antes de realizar las etiquetas, el exportador en nuestro caso la Empresa Biogranja la Tamia debe estar al tanto de las principales regulaciones específicas que el mercado de destino establece para el producto; para esto puede consultar al propio importador, recurrir a un consultor especializado, o bien solicitar la opinión y aprobación de la etiqueta directamente en las entidades normativas que establece el país importador, en este caso Alemania.

El efecto de protección que brinda la UE a los productos se obtiene mediante el registro; así mismo los sistemas de control monitoreados por la Ley Estatal son los encargados

de sancionar cualquier tipo de violación y de garantizar que se cumplan los requisitos de etiquetado.

4.2.2.7. Licencias de importación y autorizaciones previas

Un requisito previo a cumplir por la legislación aduanera de Alemania, es obtener un número de aduanas el cual consta de 7 dígitos y va precedido de la abreviatura “DE”, (por ejemplo, DE1234567) la guía Master de embarque con sus respectivas guías hijas. Las entidades que conceden las licencias de importación son la Oficina Federal de Economía y Control de las Exportaciones

4.2.2.8. Certificaciones internacionales

Las certificaciones son el sistema establecido para idéntificar un producto con ciertas características específicas. Existen un sin número de agencias gubernamentales, internacionales y empresariales (algunas claramente transnacionales) dedicadas a certificar las prácticas y procesos de producción se ajusten a los estándares particulares propios de cada una de ellas

Las certificaciones obligatorias: verifican que el producto cumple con las normas necesarias para que este pueda salir del país o ingresar a un nuevo mercado con sus propias regulaciones.

Las certificaciones internacionales son una alternativa cada día más utilizada por las empresas, con la finalidad de mejorar la productividad, conquistar mercados y generar confianza entre los clientes.

4.2.2.9. Cee reglamento Europeo

La agricultura ecológica se basa en una serie de objetivos y principios, así como en prácticas comunes diseñadas para minimizar el impacto humano en el medio ambiente, mientras se asegura que el sistema agrícola funcione de la forma más natural posible.

Las prácticas agrarias ecológicas usualmente incluyen:

- ✓ Rotación de cultivos como prerrequisito para el uso eficiente de los recursos
- ✓ Límites muy estrictos en el uso de pesticidas y fertilizantes sintéticos, antibióticos, aditivos y coadyuvantes en alimentos, y otros insumos.
- ✓ Prohibición del uso de organismos modificados genéticamente.
- ✓ Aprovechamiento de los recursos , tales como el estiércol para la fertilización o alimentos para el ganado producidos en la propia granja

4.2.2.10. Naturland

Es una certificación que promueve la agricultura orgánica en todo el mundo. Con más de 53.000 productores asociados, es una de las mayores asociaciones de agricultura orgánica. Esta certificación se realiza conforme a las normas "Naturland" que son válidas en todo el mundo, sea para fincas ubicadas en Europa, como en países tropicales o subtropicales. Estas normas son aplicables a los requerimientos de los cultivos y a las condiciones locales de suelos o clima

4.2.3. Logística de exportación

Entre las actividades que se realizará una vez que se tenga preparado el producto, están:

- ✓ Distinguir el incoterm más adecuado en beneficio propio.
- ✓ Distinguir el medio de transporte más provechoso para el producto en bien de la empresa.
- ✓ Procesos de embalaje, empaque y etiquetado del producto.
- ✓ Preparación de documentos
- ✓ Estar en conocimiento de los certificados más requeridos que exige el mercado europeo para garantizar la calidad en el producto.
- ✓ Adoptar la forma de pago más adecuado.
- ✓ Contratar el transporte interno en caso de ser necesario.

- ✓ Contratar un seguro de mercancía como prevención de daños o robos.
- ✓ Estar dispuestos a un control aduanero
- ✓ Fases de ingreso al puerto y manejo de terminal a través de un agente aduanero.

Estas son las actividades de las que un exportador debe estar al tanto al momento de realizar una exportación hacia un mercado extranjero.

4.2.3.1. Exportación a consumo

Según el Servicio de Aduanas del Ecuador la exportación a consumo es el régimen aduanero por el cual las mercancías nacionales o nacionalizadas salen del territorio aduanero pagando tasas por servicios aduaneros para su uso y consumo definitivo en el exterior.

4.2.3.2. Exigencias en aduanas para exportar

Para que la Empresa Biogranja la Tamia de inicio a cualquier proceso de exportación, se debe considerar las exigencias que la SENAE demanda, estas son:

- ✓ Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI). Bajo este número se registra información relativa al contribuyente, entre la que se destaca:
- ✓ Identificación
- ✓ Características fundamentales
- ✓ Dirección y ubicación de los establecimientos donde realiza su actividad Tipo de Identificación
- ✓ Apellidos y Nombres
- ✓ Dirección
- ✓ Teléfonos
- ✓ Correo Electrónico

Si es persona jurídica:

- ✓ Tipo de Identificación
- ✓ Razón Social de la Compañía
- ✓ Apellidos y Nombres del Representante Legal
- ✓ Dirección
- ✓ Descripción de las actividades económicas que lleva a cabo y obligaciones tributarias que se derivan de aquellas.
- ✓ Registrarse en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). En el formulario se registran datos generales del exportador, ya sea persona natural o jurídica,
- ✓ Si es persona natural: Teléfonos; Correo Electrónico

Teniendo en cuenta que los ecuatorianos o extranjeros domiciliados en el país pueden ser exportadores, sean personas naturales o jurídicas, lo importante es que se considere a la exportación como una salida de productos o servicios ecuatorianos de calidad.

4.2.3.3. Trámites de exportación (ECUAPASS)

En la actualidad el desarrollo de la informática ha ido evolucionando a fin de brindar mayores beneficios, es así que no hace mucho el sistema ECUAPASS permite integrar todas las operaciones en una sola base informática de firma electrónica y gestionar

trámites aduaneros en cualquier momento y en cualquier lugar esto con el fin de mantener siempre procedimientos actualizados y facilitando los tramites dentro del registro de usuarios que proporciona el sistema informático ECUAPASS.

Para ser parte del servicio que brinda el sistema de ECUAPASS es necesario registrarse en el Sistema ECUAPASS, para lo cual debe cumplir:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

- ✓ Banco Central del Ecuador: http://www.eci.bce.ec/web/guest/
- ✓ Security Data: http://www.securitydata.net.ec/

Pasó 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS:(http://www.ecuapass.aduana.gob.ec)

Aquí se podrá:

- ✓ Actualizar base de datos
- ✓ Crear usuario y contraseña
- ✓ Aceptar las políticas de uso y,
- ✓ Registrar la firma electrónica

Es necesario especificar que la mayoría de las empresas o agencias grandes tienen como intermediarios consolidadoras que les ayudan con los procesos de handling o procesos aduaneros con la carga la empresa Biogranja la Tamia es una empresa que recién está iniciando sus actividades en el comercio exterior lo que quiere a la vez decir que si puede manejar sus primeros envíos sin la necesidad de una consolidadora cuenta con personas que conocen el proceso en la aduana y en el sistema ECUAPASS por lo cual se manejara con ese personal en sus primeras exportaciones estimamos que en años posteriores por la cantidad que aumentaremos en nuestras exportaciones contrataríamos una consolidadora DHL .

4.2.3.4. Estrategias para negociar con el mercado meta

Para la Empresa Biogranja La Tamia, la estrategia a negociar con el mercado de alemán, será la estrategia Integrativa o también denominada Ganar-Ganar.

En este caso, nosotros como vendedores, los elementos que podrían ser tomados como estrategias son:

- ✓ Determinar un precio de exportación atractivo para ambas partes.
- ✓ Tener una página en web sites.
- ✓ Promocionar el producto a través de folletos, catálogos, etc.
- ✓ Enviar de acuerdo a la situación una muestra del producto.
- ✓ Realizar viajes oportunos y mantener siempre contactos directos con clientes.
- ✓ Participación en ferias, misiones comerciales, citas de negocios, etc.
- ✓ Elegir el empaque y embalaje más adecuado y atractivo de exportación.
- ✓ En lo posible disminuir los costos operativos sin dañar la calidad.

4.2.3.5. Clasificación arancelaria

Al brócoli ecuatoriano que está destinado a exportar hacia un país de Europa lo ampara la siguiente partida arancelaria

Cuadro N. 16: PARTIDA ARANCELARIA DEL BRÓCOLI

Partida arancelaria:	Brócoli c07.10.80
Sección II :	**Productos del reino vegetal**
Capítulo 07 :	**Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios**
Partida Sist. Armonizado 0710 :	**Hortalizas (incluso silvestres), aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas**
SubPart. Sist. Armoniz. 071080 :	**Las demás hortalizas**
SubPartida Regional 07108090	

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
Autor : Diana Torres

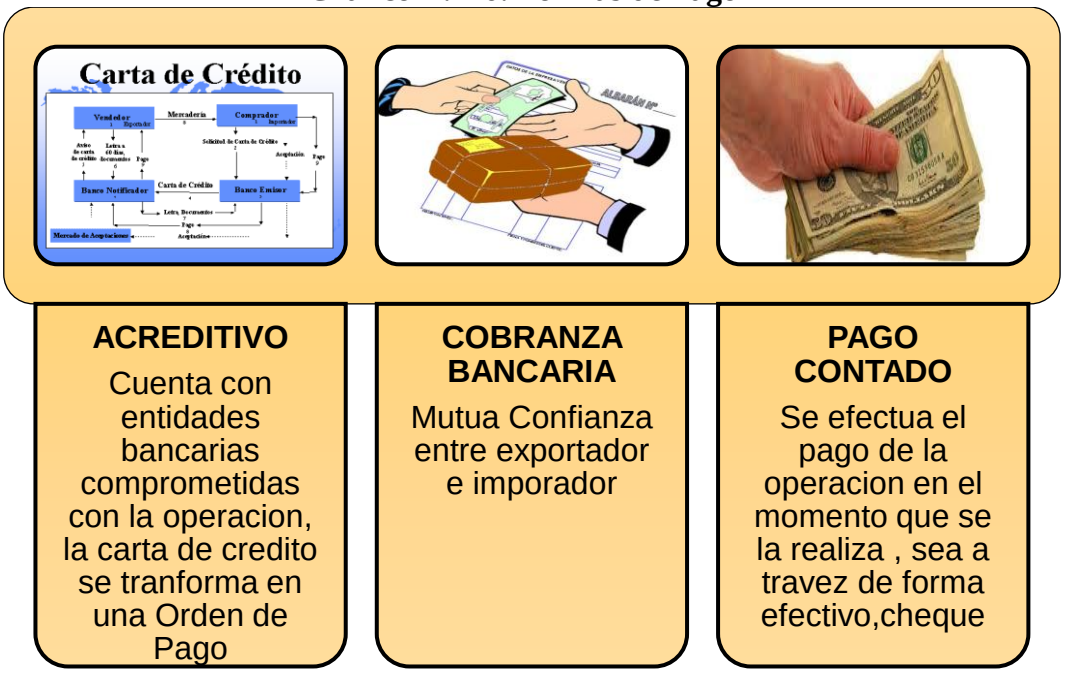
4.2.3.6. Término sugerido FOB (Free on Board)

Entre los Incoterms analizados, se ha escogido Free On Board, por ser el que mejor se adapta a las características del producto que vamos a transportar. El mismo permitirá conocer cuáles son las formas de pago de alguno de los servicios adquiridos, tales como: el precio del transporte principal a pagar. Al ser uno de los más utilizados y viendo que el ejecute de una exportación de brócoli requiere de una buena manipulación, se ha visto que FOB permitirá que la exportación del producto sea con mayor rapidez, menor coste y dominante control del riesgo de la operación, siendo una buena opción para realizar ventas con una gestión más sencilla y económica normalizando los trámites para la exportación del producto hasta que la mercadería este a bordo del buque.

4.2.3.7. Forma de pago

Para la selección de la forma de pago más adecuado se requiere conocer cuáles son las más utilizadas al momento de cobrar el valor de la mercadería exportada hacia un mercado.

Gráfico N. 16: Formas de Pago



Elaborado Por: Diana Torres

Año: 2015

En el proceso de pago se ha decidido emplear el acreditivo puesto que es la que mejor se ajusta a las peticiones solicitadas por las autoridades de Empresa Biogranja La Tamia, la más apropiada para incorporarla como instrumento de cobro del brócoli enviado hacia el mercado de Alemania - Hamburgo.

Para operar bajo este pago es necesario que la Empresa Biogranja La Tamia firme preventivamente un contrato de compraventa en donde se acuerde las condiciones a estipular en el crédito documentario, tales como:

- ✓ Clase, tipo y monto de la operación.
- ✓ Plazo para embarcar.
- ✓ Plazo para presentar en el banco comercial los documentos exigidos en el CD, Plazo de pago.
- ✓ Otros documentos como: Certificado de Origen, certificado fitosanitario, certificado de calidad, lista de embarque, nota de gastos, visaciones consulares cuando corresponda y cualquier otra documentación dependiendo de la carga, del medio de transporte y del país de destino.
- ✓ Puerto de embarque y puerto de destino.
- ✓ Descripción de las mercaderías y exigencias del seguro.
- ✓ Términos de entrega de las mercancías que en este caso será bajo el término FOB.

Solo intervendrán dos bancos: banco del país desde el cual se hace la exportación y el banco del país destino. Esto generara que nuestra empresa tenga menores discrepancias con los mediadores además de un mayor agilite de actividades.

4.2.4. MARKETING

4.2.4.1. Empaque, embalaje, logo y etiquetado

El empaque y embalaje son los elementos que protegen físicamente la mercadería; su objetivo es, justamente, garantizar que la mercancía llegue a su destino en las condiciones estipuladas en el contrato de manera que pueda ser atractiva para nuestro mercado objetivo

Empaque

Imagen

Autor: Diana Torres

Año: 2015

Etiquetado

Imagen

Autor: Diana Torres

Año: 2015

Con respecto a este tema se debe tomar en cuenta que el etiquetado será situado en las fundas de brócoli. El Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, establece los requerimientos referentes al etiquetado de los productos.

La etiqueta que planteamos para él envió del producto estará sujeta a los siguientes datos y características:

- ✓ Nombre del producto con su respectiva tabla nutricional.
- ✓ Nombre de la empresa
- ✓ Contenido neto en unidades del Sistema Internacional
- ✓ Fecha de elaboración
- ✓ Certificación orgánica que avale la calidad del producto

- ✓ Forma de conservación
- ✓ Ciudad y país de origen

Las etiquetas han de ser claras, legibles, y permanentes, descritas en el idioma del país de destino.

Logotipo

Autor: Diana Torres

Año: 2015

Se propone un logotipo que represente el producto, esto será a través de una imagen concisa y expresiva haciendo referencia al brócoli, en colores llamativos con las especificaciones adecuadas de la empresa y al igual que el etiquetado en el idioma del país de destino.

Embalaje

Imagen

Autor: Diana Torres

Año: 2015

El brócoli, que es el producto que pondremos a disposición de los consumidores requerirá de pequeñas fundas de polietileno con 1 kg, esto por ser uno de los empaques que tiene menos interacción con químicos, además por tener flexibilidad y versatilidad, poco peso y resistencia mecánica.

El empaque utilizado tendrá un diseño de acuerdo con el producto, el mercado y el material escogido tomando en cuenta el diseño estructural, toda esta información deberá ser presentada en el idioma oficial de comercialización de Alemania o inglés. Este tipo de empaque será colocado en cajas de cartón de 10 Kg.

El embalaje que se utilizará para el brócoli serán cajas de cartón corrugado de pared doble por ser las que se usan con más frecuencia y porque vienen en diseños que se adaptan a las necesidades del producto permitiendo que soporte, el producto terminado será empacado en cartones de 10 kilos y almacenado en un cuarto frio hasta el momento en que sea enviado al mercado de destino en contenedores de 20 pies a una temperatura de 18 grados centígrados.

En el cartón de 10 Kg. se deberá detallar el nombre de la empresa exportadora y los datos del producto, con un registro fitosanitario, muy necesario, el cual se lo solicita al FDA que se lo puede obtener llenando formularios para productos procesados, además de algunos datos como el país originario y un logotipo con diseño llamativo.

4.2.4.2. PROMOCION Y PUBLICIDAD

La palabra promoción cubre una gama de actividades para enterar a la gente sobre sus productos y para motivarla a comprarlos.

La empresa Biogranja la Tamia usara las siguientes técnicas para publicidad del producto y a la vez de la empresa tanto a nivel de la provincia como en mercado objetivo.

- ✓ Exhibición en puntos de venta
- ✓ Ferias
- ✓ Muestras gratis;

- ✓ Verbal;
- ✓ propaganda gratis

Publicidad.

La publicidad del Brócoli orgánico como la empresa Biogranja la Tamia se realizara por televisión o por radio, en diarios o en revistas, en el caso de la provincia y a nivel nacional. La publicidad que usaremos para nuestro mercado alemán serán página web, redes sociales, conferencias.

4.2.4.3. Contratación del seguro

Por lo general se usan las siguientes pólizas:

- ✓ **Póliza individual:** cubre una única exportación; no trasciende a futuras transacciones.
- ✓ **Póliza flotante:** cubre cierto número de exportaciones; se contrata cuando se mantiene un ritmo constante y uniforme de transacciones de comercio internacional.

Ante las dos acepciones se ha decidido optar por la póliza flotante ya que esta resguarda cierto número de envíos, en vista de que este sistema proporciona este beneficio, Este servicio de seguro nos proveerá la empresa SERVISEGUROS para realizar el traslado de la mercadería de las instalaciones de la Empresa Biogranja La Tamia hacia el puerto de Guayaquil, se debe considerar que la empresa ayuda a proteger los intereses del cliente, hay que tomar en cuenta que algunos daños no son cubiertos por las aseguradoras. Tal es el caso de los desgastes, los derrames, las demoras en el mercado destino, las guerras o riesgos similares, las huelgas, los motines y los actos terroristas, entre otros.

4.2.4.4. Contratación del transporte

Para el traslado del brócoli desde las instalaciones de la Empresa Biogranja la Tamia el puerto de Guayaquil se requiere de transporte vía terrestre utilizando un contenedor de 20 donde se calcula que ingrese 720 cajas de 10kg. Se trabajará con la misma empresa

que brinda el servicio de seguro SERVISEGUROS con el cual estará asegurado junto con la mercancía.

No debemos olvidar el Conocimiento de Embarque Marítimo o Bill of Loading (B/L) el mismo que nos facilita la empresa transportista, este es el documento en el cual se registra el contrato de transporte entre el exportador y el transportista.

4.2.4.5. Contenedor

Un contenedor es un recipiente de carga para el transporte marítimo o fluvial, transporte terrestre y transporte multimodal. Se trata de unidades estancas que protegen las mercancías de la climatología y que están fabricadas de acuerdo con la normativa ISO en concreto, ISO-668 por ese motivo, también se conocen con el nombre de contenedores ISO.

Las dimensiones del contenedor se encuentran normalizadas para facilitar su manipulación Normalmente miden entre 2 y 5 metros.

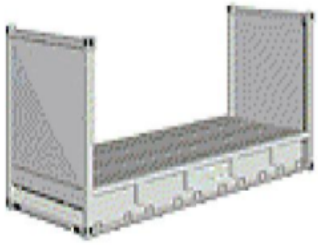
La materia prima del proyecto, está directamente relacionado con la capacidad del contenedor de 20 pies, en este caso se estima exportar 18.000 kilos , en cajas de 10 Kilos cada una,

IMAGEN CONTENEDOR DE 20 PIES

CONTENEDOR 20 PIES

VOLUMEN	33,20 m3
MEDIDAS EXTERNAS	base: 606 x 243 cm max alto: 260 cm
MEDIDAS INTERNAS	base: 590 x 235 cm max alto: 239 cm
PESO VACÍO	2.230 kg
PESO MÁXIMO	21.770 kg

CONTENEDOR ABIERTO 20 PIES "FLAT RACK"



MEDIDAS EXTERNAS	base: 606 x 243 cm max alto: 260 cm
MEDIDAS INTERNAS	base: 561 x 222 cm max alto: 223 cm
PESO VACÍO	2.530 kg
PESO MÁXIMO	27.722 kg

Fuente: Pro Ecuador

Elaborado Por: Diana Torres

Año: 2015

4.2.4.10. Costos aproximados del contenedor de 20” para la exportación (FOB)

Cuadro N. 17: COSTOS FOB

DESCRIPCION	PRECIO EN DOLARES	
Costo de producción por kg	(0,75 Ctvs.)	6.199,6
Beneficio 25%	(0,06 Ctvs.)	1.549,9
Valor factura	(0,28 x Kg.)	7.709,5
Embalaje (720 cartones)	(0,10 Ctvs./Cartón)	72,00
Empaque (720 cartones)	(0,06 Ctvs./Cartón)	43,20
ExW	Precio en Fábrica	15.574,20
Seguro parcial	Fabrica – Puerto Guayaquil.	150,00
Transporte	Fabrica – Puerto Guayaquil.	350,00
Agente aduana		80,00
Estiba buque		20,00
Total precio FOB		**$16.174,20**

Elaborado por: Diana Torres

Año: 2015

Estudio de Viabilidad Financiera

El consumo de la materia prima del proyecto, está directamente relacionado con la capacidad del contenedor de 20 pies, en este caso se estima exportar 18.000 kilos por contenedor, en cajas de 10 Kilos cada una, conforme el siguiente detalle:

Cuadro N. 18: MARCADO Y ROTULADO A UTILIZAR EN LA EXPORTACIÓN

Nombre común del producto y variedad	Brócoli Orgánico
Clasificación del producto	
Peso (unidad)	1 kg
Peso neto	18000 kg
Cantidad	18000 fundas de 1 kg
Especificaciones de calidad.	Orgánica
País de origen	Ecuador
Nombre de la marca con logo	Biogranja La Tamia
Nombre y dirección del empacador	Biogranja La Tamia
Nombre y dirección del distribuidor	
Pictogramas.	Hacia arriba
Identificación de transporte	kjmlm
Destino	Alemania

Fuente: Biogranja la Tamia
Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

4.3. Evaluación Económica y Financiera

4.3.1. Inversión Fija Tangible

Cuadro N. 19: INVERCION FIJA TANGIBLE

INVERSIÓN	NOMBRE	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Maquinaria	Motocultor	1	$ 17.000,00	$ 17.000,00
	Empacadora	1	$ 15.000,00	$ 15.000,00
Muebles	Escritorio	1	$ 250,00	$ 250,00
	Silla	1	$ 35,00	$ 35,00
Eq. De computo	Computador	2	$ 600,00	$ 1.200,00
			Total	**$ 33.485,00**

Fuente: Biogranja la Tamia
Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

4.3.2. Inversión Fija Intangible

Cuadro N. 20: INVERCION FIJA INTANGIBLE

INVERSIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Capacitación personal	1	$ 20,00	$ 20,00
Publicación página web	1	$ 20,00	$ 20,00
		Total	$ 40,00

Fuente: Biogranja la Tamia
Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

4.3.3. Capital De Trabajo

Cuadro N. 21: COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA

COSTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Brócoli Orgánico	Kg	18000	$ 0,75	$ 13.500,00

Fuente: Biogranja la Tamia

Elaborado por: Diana Torres

Año: 2015

Cuadro N. 22: COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA

COSTO	UNIDAD	CANTINDA	PRECIO UNIT.	TOTAL
Troceado	jornal	80	$ 18,00	$ 1.440,00
Envasado	jornal	2	$ 18,00	$ 36,00
Empacado	jornal	10	$ 18,00	$ 180,00
Embalado	jornal	3	$ 18,00	$ 54,00
			Total	$ 1.710,00

Fuente: Biogranja la Tamia
Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

Cuadro N. 23: MANO DE OBRA INDIRECTA

COSTOS	PARTICIPACIÓN	TOTAL
Técnico de producción	30%	$ 3.000,00
Técnica comercial	23%	$ 2.300,00
Técnica asociativa	11%	$ 1.100,00
Responsable administrativa y contable	20%	$ 2.000,00
Gestora territorial	16%	$ 1.600,00
Total	100%	$ 10.000,00

Fuente: Biogranja la Tamia
Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

Cuadro N. 24: COSTOS DE MATERIALES DIRECTOS

COSTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Envase	Funda	18000	$ 0,04	$ 720,00
Empaque	Caja	180	$ 0,80	$ 144,00
Palletización	Pallet	40	$ 6,00	$ 240,00
			Total	$ 1.104,00

Fuente: Biogranja la Tamia
Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

Cuadro N. 25: COSTOS DE MATERIALES INDIRECTOS

COSTO	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Uniformes	3	$ 20,00	$ 60,00
Suministros	1	$ 10,00	$ 10,00
		Total	$ 70,00

Fuente: Biogranja la Tamia
Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

Cuadro N. 26: GASTOS GENERALES

COSTO	NOMBRE	TOTAL
Mantenimiento	Maquinaria y equipos	$ 190,00
Servicios básicos	Agua	$ 150,00
	Luz	$ 140,00
	Total	$ 480,00

Fuente: Biogranja la Tamia
Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

Cuadro N. 27: DEPRECIACION

COSTO	NOMBRE	TOTAL
Depreciación	Motocultor	$ 1.700,00
	Empacadora	$ 1.500,00
	muebles y enseres	$ 94,05
	Computador	$ 396,00
	Total	$ 3.690,05

Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

Cuadro N. 28: GASTOS ADMINISTRATIVOS

COSTO	TOTAL
Suministros	$ 150,00
Total	$ 150,00

Fuente: Biogranja la Tamia
Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

Cuadro N. 29: GASTOS DE EXPORTACIÓN INDIRECTOS

Costos	Total
Estibaje	100
Flete interno	800
Seguro interno	400
Certificado de origen	60
Inspección (Agro calidad)	50
Certificado fitosanitario	30
Trámites portuarios	200
Total	**1640**

Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

Cuadro N. 30: CAPITAL DE TRABAJO

INVERSIÓN		TOTAL
Materia prima		$ 13.500,00
Mano de obra directa		$ 1.710,00
Mano de obra indirecta		$ 10.000,00
Materiales directos		$ 1.104,00
Materiales indirectos		$ 70,00
Gastos generales		$ 480,00
Depreciaciones		$ 3.690,05
Gastos administrativos		$ 150,00
Gastos de exportación		$ 1.640,00
	Total	$ 32.344,05

Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

Cuadro N. 31: TOTAL INVERCION

INVERSIÓN	TOTAL
Tangible	$ 33485
Intangible	$ 40,00
Capital de trabajo	$ 32.344,05
Total	$ 65.869,05

Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

Cuadro N. 32: COSTOS TOTALES DE EXPORTACIÓN 2015

Costos	Costos fijos	Costos variables	Subtotal
Materia prima		13500	13500
Mano de obra directa		1710	1710
Mano de obra indirecta	10000		10000
Materiales directos		1104	1104
Materiales indirectos		70	70
Gastos generales		480	480
Depreciaciones	3690,05		3690,05
Gastos administrativos	150		150
Gastos de exportación		1640	1640
Costos Totales	**13840,05**	**18504**	**32344,05**
Costos Totales Unitarios	**0,75**	**1,09**	**3,32**

Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

Cuadro N. 33: PRECIO FOB UNITARIO DEL BRÓCOLI ORGÁNICO 2015

Detalle	Subtotal	Valor referencia	Valor referencia
Costo total de exportación	$ 32.344,05		
Unidades exportadas	18.000,00		
Costo unitario	$ 1,81		
Margen de utilidad 60%	$ 1,09		
Precio de venta FOB	$ 2,90	$ 3,30	$ 3,50

Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

Cuadro N. 34: FLUJO DE FONDOS NETOS

COSTO	2016
Ventas	$ 52.200,00
(-)Costo de Ventas	**$ 32.344,05**
(=) Utilidad antes de utilidades a trabajadores	$ 19.855,95
(-) 15% Rep. Trabajadores	**$ 2.978,39**
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta	$ 16.877,56
(-) 22% Impuesto Renta	**$ 3.713,06**
Utilidad Neta	$ 13.164,49

Elaborado por: Diana Torres
Año: 2015

4.3.4. Evaluación financiera

4.3.4.1. Punto de Equilibrio

$$\boldsymbol{P.E.} = \frac{\boldsymbol{CF}}{\boldsymbol{P - CV}}$$

P.E. = Punto de equilibrio

C.F. = Costos Fijos

P.U

. = Precio Unitario

C.V. = Costos Variables Unitarios

$$P.E. = \frac{CF}{P - CV}$$

$$P.E.= \frac{13840}{2.9-1{,}09}$$

$$P.E.= \frac{13840}{1.81}$$

$$\boldsymbol{P.E.= 7646.41}$$

La empresa logrará su punto de equilibrio al producir y vender 7647 Fundas de Brócoli de un kilo, es decir, se necesita vender 7647 fundas de brócoli para que los ingresos sean iguales a los costos; por lo tanto, a partir de la venta de 7648 fundas de brócoli, se estaría empezando a generar utilidades, mientras que la venta de 7647 fundas de brócoli o de un número menor significaría pérdidas.

4.3.4.2. Valor Actual Neto

$$VAN = -Io + \left[\frac{\text{FN}}{(1+i)^n}\right]$$

Van: Valor Actual Neto

Io: Inversión

FN: Utilidad Neta

1: Constante

i: Tasa de Interes

n: Número de Años

$$VAN = -65869{,}05 + \left[\frac{13164{,}49}{(1+0{,}112)^1}\right]$$

$$VAN = -65869{,}05 + 11838{,}57$$

$$\boldsymbol{VAN\ 1 = 54030.47}$$

$$VAN = -65869{,}05 + \left[\frac{13164{,}49}{(1+0{,}1085)^1}\right]$$

$$VAN = -65869{,}05 + 11873{,}24$$

$$\boldsymbol{VAN\ 2 = 53995,81}$$

4.3.4.3. Tasa Interna de Retorno

$$\boldsymbol{TIR} = \text{i1} + (i2 - i1)\left[\frac{\text{VAN1}}{\text{VAN1} + \text{VAN2}}\right]$$

TIR: Tasa Interna de Retorno

i 1: Tasa de Interés 1

i 2: Tasa de Interés 2

VAN 1: Valor Actual Neto 1

VAN 2: Valor Actual Neto 2

$$\boldsymbol{TIR} = 0.112 + (0.1085 - 0.112)\left[\frac{54030.47}{54030.47 + 53995,81}\right]$$

$$\boldsymbol{TIR} = 0.112 + (0.35)\left[\frac{54030.47}{108026,28}\right]$$

$$\boldsymbol{TIR} = 0.112 + (0.35)(0.50)$$

$$\boldsymbol{TIR} = 0.112 + 0.175$$

$$\boldsymbol{TIR} = \mathbf{0.29 * 100}$$

$$\boldsymbol{TIR} = \mathbf{29}\ \%$$

El proyecto es rentable puesto que la tasa de retorno es mayor a la tasa de descuento de la inversión, por lo que se perfila como una buena opción de negocio futuro.

4.3.4.4. Relación Beneficio / Costo

$$\mathbf{RB/C1} = \left[\frac{\mathbf{VN + VAN1}}{\text{C}}\right]$$

RB/C1: Relación Beneficio Costo

VN: Ventas Netas

VAN 1: Valor Actual Neto

C: Inversión

$$\mathrm{RB/C1} = \left[\frac{52200 + 54030.47}{32344{,}05}\right]$$

$$\mathrm{RB/C1} = \left[\frac{106230{,}47}{32344{,}05}\right]$$

$$\mathbf{\frac{RB}{C1} = 3{,}28}$$

La exportación de Brócoli Orgánico se considera rentable puesto que por cada dólar invertido se obtendrá una rentabilidad un dólar con sesenta y un centavos ($ 2,28).

4.3.4.5. Periodo de Recuperación del Capital

13164,49	12
32344,05	X

$$\mathrm{X} = \frac{32344{,}05 \ * 12}{13164{,}49}$$

$$\mathrm{X} = \frac{388128{,}6}{13164{,}49}$$

$$\mathrm{X} = 29.49$$

$$\mathrm{X} = \frac{29.45}{12}$$

$$\mathrm{X} = 2{,}46$$

El periodo de recuperación de la inversión será en 2años 4meses seis días, mismos que permitirá invertir las ganancias posteriores en mejoras del proceso productivo y empresarial.

CONCLUSIONES:

Realizado el estudio presente, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- ✓ Alemania es uno de los principales mercados donde se destina los productos orgánicos y se exporta el brócoli, debido a los hábitos de consumo donde prefieren consumir productos sanos frescos saludable con altos nutrientes para la salud por esta razón, La empresa Biogranja la Tamia ha optado en la exportación de brócoli orgánico, pretendiendo llegar con un producto de calidad y un precio accesible a su mercado de Hamburgo.

- ✓ El Brócoli es un producto que en la actualidad ha tenido un crecimiento importante en las exportaciones ecuatorianas; debido a su alto contenido vitamínico y nutritivo por lo que se debe aprovechar al máximo su cultivo y explotación; utilizando estrategias de comercialización del país de destino.

- ✓ La evaluación financiera del proyecto demuestra que el plan de exportación es viable y además rentable. el primer año de operaciones, el proyecto obtiene utilidades, El VAN calculado es de 54030.47 y la TIR es del 29%, Relación Beneficio Costo ganancia por cada dólar invertido es 2,28 donde según indica el cálculo de la PRI, la inversión del proyecto será recuperada en el segundo año 4 meses 6 días de sus operaciones

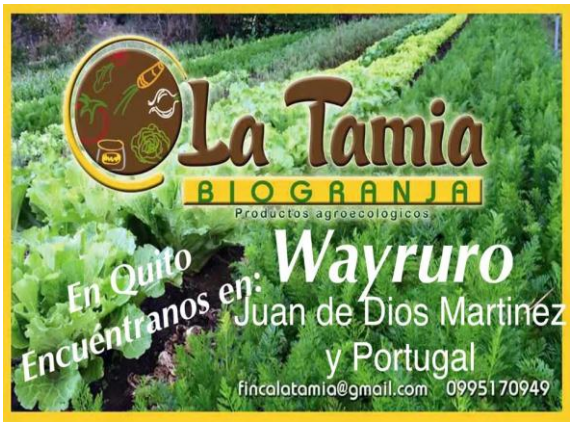
RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda realizar el proyecto de exportacion hacia el mercado de la ciudad de Hamburgo-Alemania cumpliendo todos los requisitos necesarios para la exportacion , mejorando cada proceso del tramite ,capacitarse en tramites de exportacion y manejo del sistema de la aduana ,para generar una buena imagen de la empresa y empesar a posiciocinarse en el mercado objetivo.

- ✓ Es necesario promover una estrategia para mejorar la calidad en los procesos de cultivo del brócoli organico , fomentando la elaboración de productos agrícolas ecológicos y su financiamiento, dirigido a las parroquias involucradas que actualmente son partícipes de cultivos orgánicos .

- ✓ Se recomienda aplicar este proyecto de exportacion ya que es considerado factible por los ratios financieros obtenidos determinando que tiene viabilidad y rentabilidad para la empresa Biogranja la Tamia

ANEXOS


La Tamia
BIOGRANJA
Productos agroecologicos
En Quito
Encuéntranos en:
Wayruro
Juan de Dios Martínez
y Portugal
fincalatamia@gmail.com 0995170949


La Tamia
BIOGRANJA
Productos agroecológicos
La Tamia
GRANJA
AGROECOLÓGICA
Finca Orgánica La Tamia, Ecuador
Alimentos/bebidas
fincalatamia@gmail.com
0995170949
Te gusta
Mensaje
Biografía
Información
Fotos
Opiniones
Más
A 496 personas les gusta esto
8 personas estuvieron aquí
Invitar a amigos a que indiquen que les gusta la página
3,8 de 5 estrellas · 4 opiniones
Ver opiniones
INFORMACIÓN
Publicación
Foto/video
Escribe algo...
Publicar
Finca Orgánica La Tamia, Ecuador actualizó su foto del perfil
6 de junio

REPÚBLICA DEL ECUADOR

DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN

Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	028-2012-40-00005727

Información de general

Código de la distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692

Información de Exportador

Nombre del exportador	CAFE ECUATORIANO S.A	Teléfono del exportador	2597980
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center		
Número de documento de	RUC 1202447530001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIIU	CAFE EN GRANO	Número de documento de	
Nombre del declarante	CESAR RUIZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DÓLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013
Nombre del consignatario	GLORIA S.A		
Dirección del	VIA SAN MARTIN Y CALLE 2		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
Almacen de lugar de	[3599025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ARGENTINA		

DOLAR ESTADOUNIDENSE

Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	663.01	Cantidad de item	1
Peso neto total	8328	Peso total	8328
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1
Cantidad toral de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64
Código de la mercancia de desnacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Ejemplo de factura comercial

EMPRESA EXPORTADORA

Dirección:.....Calle Sur e Intersección

Teléfono/Fax:.....593-4-2597980

E-mail:.....exportadora@ecuador.com.ec

RUC: 1202447530001

FACTURA

Mercado Exportación

Señores:

EMPRESA IMPORTADORA:.. GLORI S.A.

Dirección:.....VIII / SAN MARTIN

Atención:.....SR. CÉSAR ZAMORA

INVOICE (FACTURA COMERCIAL)N°.....001002004954

Nombre de Contacto:..... SR. CÉSAR ZAMORA

Nuestra referencia:.....

N° de cliente:..... 15160

N° Orden de pedido:..... P/O 720

La mercancía ha sido enviada en:

Dimensiones de Embalaje:
Peso Bruto: 1,618.25 KG
Peso Neto: 1,520.35 KG
Marcas: SIN MARCA
Vía: MARÍTIMO
País de origen: ECUADOR

Fecha..... Enero / 2013

			VALOR	
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
1604.14.00	ATÚN EN CONSERVAS	67,500 UNDS	US$ 0,50	US$ 33,750.00
	INCOTERM: FOB		TOTAL FACTURADO:	US$ 33,750.00

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)

CAFÉ S.A.
LOJA, ECUADOR

Reference No: ANº 356657

GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES

CERTIFICATE OF ORIGIN
(Combined declaration and certificate)

FORM A

Issued in: ECUADOR
(country)

See notes overleaf

2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)

COFFEE ENTERPRISE
CANADA

3. Means of transport and route (as far as known)

MARITIMO

4. For official use

ISSUED RETROSPECTIVELY

5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
	58 BULTOS	CAFÉ EN GRANO		10,273.00 KG	001-002-0004534 05/10/2018

ESPACIO EN BLANCO

Advertencia:
Cualquier alteración al texto del presente documento como: raspaduras, enmendaduras, borrones o tachaduras, etc. lo anulará.

11. Certification

It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.

SUBSECRETARIA REGIONAL DEL AUSTRO
LOJA

Ing. Víctor Erazo
ANALISTA
22 OCT 2018

Place and date, signature and stamp of certifying authority

12. Declaration by the exporter

The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were

produced in: ECUADOR
(country)

and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to

CANADA

Place and date, signature of authorized signatory

C.I. 0915037197

Banesco

SOLICITUD DE CARTA DE CRÉDITO

FECHA: 01/08/2011

Señores BANESCO BANCO UNIVERSAL C.A., autorizo (autorizamos) a ustedes a abrir, por mí (nuestra) cuenta y bajo mi (nuestra) responsabilidad una carta de crédito irrevocable y ☐ transferible ☒ confirmada ☐ no confirmada, según las siguientes condiciones:

ORDENANTE:

Nombre o Razón Social:			Número de cuenta:
GRUPO TREBOL C&N, C.A. - MUEBLES BOTTICELLI			012233333
C.I. ó R.I.F.: 821254658	Teléfono: (0212) 4725121	Email: http://www.venezuelasite.com/por	Fax: (0212) 4727049

Dirección: CALLE COMERCIO, URBANIZACIÓN BELLA VISTA, LA YAGUARA A 150 METRS DEL BANESCO DE BELLA VISTA. PRIMER (1ER NIVEL) DEL EDIFICIO MUEBLES CAR 21. - CARACAS - GRAN CARACAS – VENEZUELA

BENEFICIARIO:

Nombre o Razón Social:		
Distribuidora la fuente Ltd NIT 852.256.123-4		
Dirección: KR 12 NO. 11-20 VILLA DEL ROSARIO EN CÚCUTA NORTE DE SANTANDER		
Ciudad: CUCUTA	Estado: N S/DER	País: COLOMBIA
Teléfono: 3569145	Email: distrifuente@gmail.com.co	Fax:

MONTO:

Por la suma de: 55000 US$	Válido hasta: 30 DIAS en la plaza del beneficiario.
☐ FOB ☐ CFR ☐ CIF ☐ DES ☐ DEQ ☐ OTROS, especifique: FCA	

PAGO:

Pagadero al beneficiario mediante letras de cambio:
☒ a la vista. ☐ diferido a ___ días/fecha de _____. ☐ contra aceptación a 90 días fecha de _____.

DOCUMENTOS:

- ☒ Factura comercial, firmada en original y 3 copias.
- ☒ Juego completo de conocimiento de embarque TRANSITAR consignado a BANESCO BANCO UNIVERSAL C.A., marcado flete POR COBRAR.
- ☐ Póliza o Certificado de seguro cubriendo todo riesgo incluso guerra.
- ☐ Seguro cubierto por compradores bajo póliza Nº _____ con la compañía _____.
- ☒ Otros documentos (especifique): Certificado de origen.

MERCANCÍA:

Cubriendo embarque(s) de la siguiente mercancía (descripción genérica): Muebles en madera Guadua

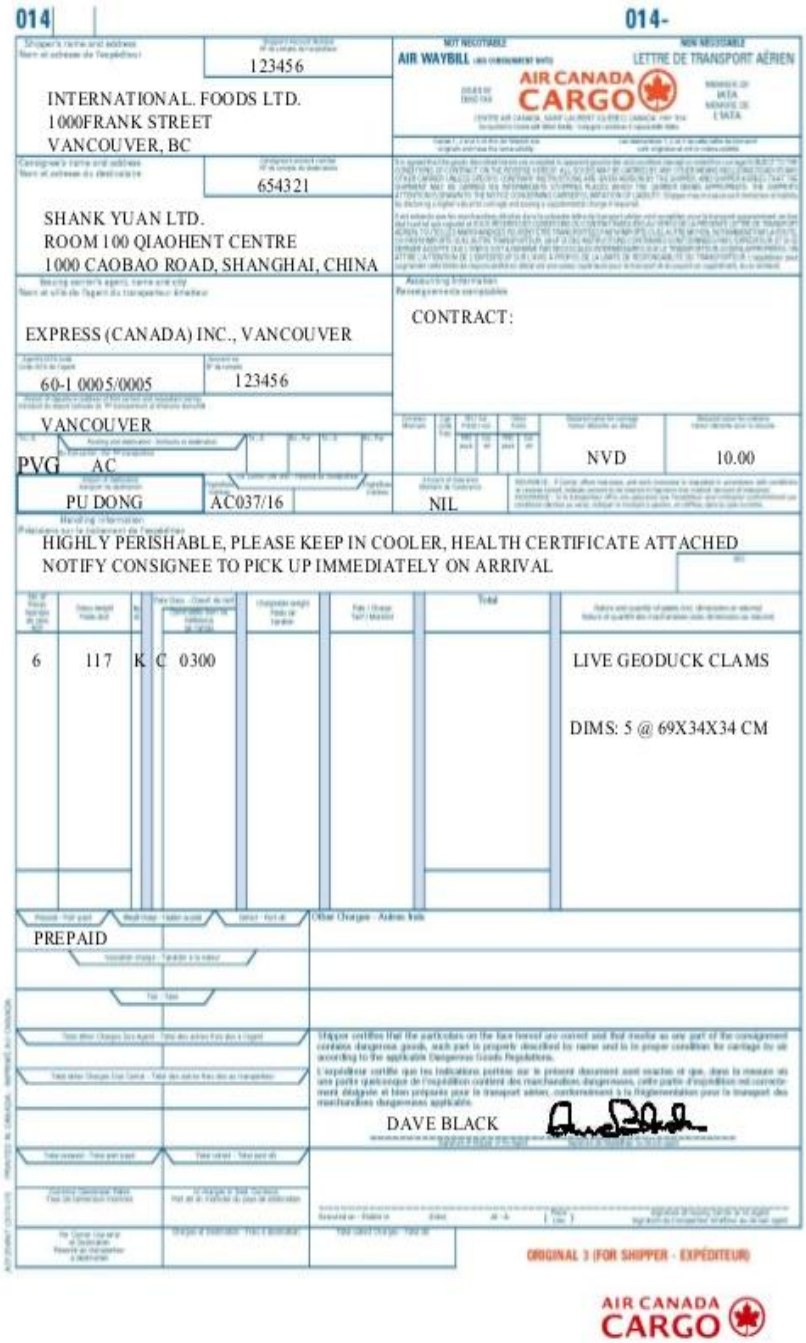
EMBARQUE:

Despachos desde: KR 12 NO. 11-20 VILLA DEL ROSARI con destino a: Edificio Muebles Car 21. - Carac	Embarques Parciales:	Transbordos:

INSTRUCCIONES ESPECIALES:

[illegible] FIRMA DEL/LOS SOLICITANTE(S)

Example 5: International Air waybill, Loose Shipment, Shipper Plus IATA Agent Account with Contract Rate



014 014-

NOT NEGOTIABLE — NON NEGOCIABLE

AIR WAYBILL — LETTRE DE TRANSPORT AÉRIEN

AIR CANADA CARGO

123456

INTERNATIONAL. FOODS LTD.
1000FRANK STREET
VANCOUVER, BC

654321

SHANK YUAN LTD.
ROOM 100 QIAOHENT CENTRE
1000 CAOBAO ROAD, SHANGHAI, CHINA

EXPRESS (CANADA) INC., VANCOUVER

CONTRACT:

60-1 0005/0005 123456

VANCOUVER

PVG AC

NVD 10.00

PU DONG AC037/16 NIL

HIGHLY PERISHABLE, PLEASE KEEP IN COOLER, HEALTH CERTIFICATE ATTACHED
NOTIFY CONSIGNEE TO PICK UP IMMEDIATELY ON ARRIVAL

6	117	K	C	0300			LIVE GEODUCK CLAMS DIMS: 5 @ 69X34X34 CM

PREPAID

DAVE BLACK

ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER - EXPÉDITEUR)

AIR CANADA CARGO

Col silvestre
Brassica oleracea
Grupos
Acephala
Col verde
Berza
Col ornamental
Alboglabra
Kai-lan
Botrytis
Romanescu
Coliflor
Capitata
Repollo
Lombarda
Gemmifera
Col de Bruselas
Congylodes
Colirrábano
Italica
Brócoli

Incoterms 2010

Incoterms2010

Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente											
FCA Polivalente											
FAS Marítimo											
FOB Marítimo											
CPT Polivalente											
CIP Polivalente											
CFR Marítimo											
CIF Marítimo											
DAT Polivalente											
DAP Polivalente											
DDP Polivalente											

Vendedor | Comprador | Vendedor / Comprador

Cadena Logística

www.diariodelexportador.com

BIBLIOGRAFÍA

- Gall, L. (2005). Metodología de la investigación ICESI. 3ª ed. Bogotá: Ayala Editoriales.
- Williams, Haka. Contabilidad la Base para decisiones gerenciales.2ª ed. Bogotá: McGraw-Hill.
- Chiavenato. (2000). Administración de Recursos Humanos. 5ta.Ed. Bogotá: McGraw-Hill.
- Radebaugh, D. (2004). Técnicas Actuales de Proyectos. 2ª ed. México: McGraw-Hill.
- Fidias G. Arias. (2012). Comercio Internacional. 2ª ed. México: McGraw-Hill.
- Sánchez, A. (2005).Economía y Negocios Internacionales 5a ed. Bogotá: Ayala Editoriales.
- Contreras, N. (2012). Comercio Internacional. Ideas Propias. Bogotá: Ayala Editoriales.
- Peng, M. (2010) Estrategia Global.2 a ed. México: McGraw-Hill.
- Nelson, C. (2010). Manual de Importaciones y Exportaciones. 4 a ed.México: Mc Graw Hill SA.
- Hernández, S. (2011) Introducción a la Administración. 3 a ed. México: Mc Graw Hill SA.

WEBGRAFÍA

- Gómez, M. (2009). Fundamentación Teórica. Recuperado de: http://www.organicos.com/trabajos82/orgánicos-como-producto-no-tradicional/mango-como-producto-no-tradicional2.shtml
- Rivas, E. (2003). Métodos de Investigación. Recuperado de : http://www.monografias.com/trabajos74/investigaciónbibliografica/investigacion-bibliografica2.shtml#referencia
- INCEA, (2005). Aduana y El Comercio. Recuperado de: http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/116-que-es-comercio-exterior

- Molina, D. (2012) Agro negocios Ecuador. Recuperado de : http://agronegociosecuador.ning.com/page/hortalizas-1
- Katherine, (2008). Hortalizas Brócoli. Recuperado de: http://brocolienecuador.blogspot.com/
- Ojos del mundo, (2013). La importancia del ATPDEA para Ecuador, y para Estados Unidos. Recuperado de: http://ojos-del-mundo.blogspot.com/2013/05/la-importancia-del- atpdea-para-ecuador.html
- Parra Andrés, (2014) Programa Primera Exportación, El precio de exportación. Recuperado de : http://www.primeraexportacion.com.ar/documentos-tecnicos/229-el-precio-de-exportacion.html
- Revista el agro, (2014). Exportación de brócoli estable. Recuperado de: http://www.revistaelagro.com/2013/01/18/exportacion- de-brócoli-estable