



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tipo: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PROYECTO LOGÍSTICO PARA LA EXPORTACIÓN DE MERMELADA DE TUNA DE LA EMPRESA “VITA TUNA”, CANTÓN GUANO, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, HACIA LA CIUDAD DE HAMBURGO - ALEMANIA, DURANTE EL PERIODO 2017.

AUTORA:

LAURA DANIELA GONZÁLEZ JARAMILLO

RIOBAMBA – ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN DE TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por la Srta. Laura Daniela González Jaramillo, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Stalin Efrén Arguello Erazo

DIRECTOR

Eco. Jenny Isabel Chávez Rojas

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, LAURA DANIELA GONZÁLEZ JARAMILLO, 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 autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 08 de Junio de 2018

Laura Daniela González Jaramillo

C.C. 060424499-6

DEDICATORIA

A mis padres Danilo y Elsa María porque son pilares fundamentales de mi vida por que han ido forjando todo lo que soy, inculcando principios y valores q me han hecho una persona de bien.

A mi hermana Lizeth y a María Paz mi sobrina, porque son mi más grande ejemplo de lucha y de amor, ustedes son la razón más grande que tengo para cumplir con esta meta. A Coco, aunque ya no estas más con nosotros sé que hubieras compartido conmigo esta alegría, esta vez cumplo yo con la meta que nos propusimos juntos.

LAURA DANIELA GONZÁLEZ JARAMILLO

AGRADECIMIENTO

A mi familia por estar conmigo en cada etapa de mi vida, por haberme querido con errores y entendido con mis desaciertos. A mi papi Danilo por ser un pilar fundamental en mi vida, porque a más que un padre ha sido un amigo ejemplo de perseverancia y constancia. A mi mami Elsa María, gracias por estar en cada etapa de mi vida, gracias porque eres el más claro ejemplo de fortaleza y lucha por que a pesar de las adversidades jamás me has dejado sola.

A Bolívar, por apoyarme desde el momento que llegó a mi vida, por estar pendiente de mí y ayudarme a cumplir esta meta.

LAURA DANIELA GONZÁLEZ JARAMILLO

ÍNDICE GENERAL

Portada.....	i
Certificación de tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de gráficos.....	xi
Índice de ilustraciones	xii
Índice de imágenes.....	xiii
Índice de tablas	xiii
Índice de anexos.....	xv
Resumen.....	xvi
Abstract	xvii
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Formulación del problema.	4
1.1.2 Delimitación del Problema.....	4
1.2 JUSTIFICACIÓN	5
1.3 OBJETIVOS	7
1.3.1 Objetivo General	7
1.3.2 Objetivos Específicos.....	7
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	8
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	8
2.1.1 Antecedentes históricos	8
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	9
2.2.1 Comercio Exterior	9
2.2.2 Exportación.....	10
2.2.3 Incoterms	11
2.2.4 Logística	13
2.2.5 Logística internacional	13

2.2.6	Manual	14
2.2.7	Proyecto	15
2.2.7.1	Tipos de proyectos	15
2.2.7.2	Fases para la elaboración de un proyecto	15
2.2.8	Tuna o Nopal	18
2.2.8.1	Antecedentes	18
2.2.8.2	Generalidades	19
2.2.8.3	Condiciones del Hábitat.....	21
2.2.8.4	Silvicultura y manejo.....	21
2.2.8.5	Valor nutricional.....	23
2.2.8.6	Importancia y usos.....	24
2.2.8.7	Beneficios	25
2.2.9	Mermelada	27
2.2.9.1	Introducción.....	27
2.2.9.2	Historia y origen	28
2.2.9.3	Mermelada de tuna	28
2.3	FUNDAMENTACION LEGAL.....	29
2.3.1	Constitución del Ecuador.....	29
2.3.2	Plan del Buen Vivir	30
2.3.3	Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.....	30
2.4	IDEA A DEFENDER	31
2.5	VARIABLES	31
2.5.1	Variable dependiente	31
2.5.2	Variable independiente	31
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		32
3.1	MODALIDAD DE LA INVESTIGACION	32
3.1.1	Tipos de investigación.....	32
3.1.1.1	Descriptiva.....	33
3.1.1.2	Explicativa.....	33
3.1.1.3	Bibliográfica	33
3.2	POBLACIÓN Y MUESTRA	33
3.3	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	34
3.3.1	Método Deductivo	34
3.3.2	Técnicas	34

3.3.2.1	Observación	34
3.3.2.2	Encuestas	35
3.3.3	Resultados.....	36
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....		46
4.1	FASES DE LA PROPUESTA	46
4.2	FASE I: ANALISIS DEL MERCADO DE DESTINO.....	47
4.2.1	Hamburgo	47
4.2.1.1	Población	47
4.2.1.2	Moneda	47
4.2.1.3	Idioma.....	47
4.2.1.4	Clima	47
4.2.1.5	Gobierno	47
4.2.1.6	Economía.....	48
4.2.1.7	Comercio exterior y el mercado de mermeladas	48
4.2.1.8	Segmentación del mercado	51
4.2.1.9	Estudio de mercado	53
4.2.2	Acuerdo con la Unión Europea	56
4.2.2.1	Introducción al acuerdo comercial Ecuador - Unión Europea.....	56
4.2.2.2	Comercio exterior entre Ecuador y la Unión Europea.	57
4.2.2.3	Acceso a mercados	58
4.2.2.4	Obstáculos técnicos al comercio exterior	60
4.2.2.5	Medidas sanitarias y fitosanitarias.....	61
4.2.2.6	Instrumentos de defensa comercial.....	62
4.2.2.7	Servicios inversiones y libre movimiento de capitales.....	63
4.2.2.8	Competencia	64
4.2.2.9	Reglas de Origen	64
4.2.2.10	Indicaciones Geográficas.....	65
4.3	FASE II: Análisis de la Empresa	66
4.3.1	Reseña histórica.....	66
4.3.2	Misión.....	66
4.3.3	Visión.....	67
4.3.4	Valores.....	67
4.3.5	Estrategias.....	67
4.3.6	Localización.....	67

4.3.7	Proceso productivo	68
4.3.7.1	Ingredientes	68
4.3.7.2	Equipos y materiales.....	71
4.2.7.3	Diagrama de flujo del proceso de elaboración	72
4.3.7.4	DESCRIPCION DEL PROCESO	73
4.3.8	Estudio Administrativo.....	79
4.3.8.1	Manual de funciones.....	80
4.3.8.2	Análisis FODA	85
4.4	ELABORACIÓN DEL MANUAL	86
4.4.1	El producto a punto.....	88
4.4.1.1	Envase.....	88
4.4.1.2	Etiqueta	89
4.4.1.3	Embalaje	89
4.4.1.4	Carga.....	92
4.4.1.5	Manipuleo	93
4.4.1.6	Transporte.....	93
4.4.2	Requisitos para ser exportador	94
4.4.2.1	Contar con el Registro Único de Contribuyentes	94
4.4.2.2	Obtener el certificado de firma digital o TOKEN	95
4.4.2.3	Documentación adicional	109
4.4.3	Etapa de pre embarque	120
4.4.3.1	Declaración Aduanera de Exportación (DAE)	120
4.4.3.2	Factura Comercial.....	124
4.4.3.3	Lista de Empaque	125
4.4.3.4	Bill of Lading.....	130
4.4.4	Etapa Post-Embarque	132
4.5	ESTUDIO FINANCIERO	133
4.5.1	Inversiones.....	133
4.5.1.1	Inversión fija.....	133
4.5.1.2	Inversión diferida.....	133
4.5.1.3	Capital de trabajo.....	134
4.6	FINANCIAMIENTO	136
4.6.1	Costos y gastos	138
4.6.2	Ingresos.....	140

4.6.3	Estado de resultados Proyectado	140
4.6.4	Flujo neto de efectivo	141
4.6.5	Evaluación financiera del proyecto	143
	CONCLUSIONES	144
	RECOMENDACIONES.....	145
	BIBLIOGRAFÍA	146
	ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 1	36
Gráfico 2: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 2	37
Gráfico 3: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 3	38
Gráfico 4: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 4	39
Gráfico 5: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 5	40
Gráfico 6: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 6	41
Gráfico 7: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 7	42
Gráfico 8: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 8	43
Gráfico 9: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 9	44
Gráfico 10: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 10	45
Gráfico 11: Fases del Marco Propositivo	46
Gráfico 12: Importaciones europeas de preparados de frutas	49
Gráfico 13: Comercio de Bienes entre Ecuador y la Unión Europea (millones de Euros)	57
Gráfico 14: Comercio de productos no agrícolas de Ecuador con la Unión Europea ...	57
Gráfico 15: Destino de exportaciones de Ecuador a la Unión Europea y Proveniencia de las importaciones de Ecuador desde la Unión Europea	58
Gráfico 16: Estudio Administrativo.....	79
Gráfico 17: Envase del producto	88

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Tipos de INCOTERMS	12
Ilustración 2: Características de las cajas para su transporte	90
Ilustración 3: Código de barras o bidireccional	90
Ilustración 4: Señalética de la caja de mermelada de tuna	91
Ilustración 5: Señalética a utilizarse para la exportación de mermelada	92
Ilustración 6: Pallets.....	92
Ilustración 7: Traslado de carga.....	93
Ilustración 8: Proceso para registrarse como exportador.....	94
Ilustración 9: Formulario para registro de la empresa u organización	98
Ilustración 10: Formato de oficio para la autorización Firmada por el Representante Legal	100
Ilustración 11: Formulario de solicitud de certificado firma electrónica.....	101
Ilustración 12: Formulario de solicitud para Representante Legal.....	104
Ilustración 13: Página principal del portal ECUAPASS	106
Ilustración 14: Solicitud de uso	106
Ilustración 15: Formulario para crear usuario y contraseña en ECUAPASS	107
Ilustración 16: Ingresar la identificación única de certificado digital	108
Ilustración 17: Políticas de uso de ECUAPASS.....	108
Ilustración 18: Ventanilla única de ECUAPASS.....	109
Ilustración 19: Ejemplo de Formulario para la DJO.....	111
Ilustración 20: Certificado de circulación de mercancías dentro de la Unión Europea	117
Ilustración 21: Ejemplo de factura comercial para exportación	124
Ilustración 22 Lista de Empaque	126
Ilustración 23: Solicitud para la apertura de una carta de crédito.....	129

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1: Arquitectura de la planta adulta de Tuna, mostrando las pencas que forman el tallo y dan origen a los frutos.....	20
Imagen 2: Ubicación de la empresa	68
Imagen 3: Proceso productivo de la mermelada de tuna	72
Imagen 4: Etiqueta	76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: valor nutricional de la Tuna.....	23
Tabla 2: Tabulación de los resultados de la pregunta 1	36
Tabla 3: Tabulación de los resultados de la pregunta 2.....	37
Tabla 4 Tabulación de los resultados de la pregunta 3	38
Tabla 5: Tabulación de los resultados de la pregunta 4.....	39
Tabla 6: Tabulación de los resultados de la pregunta 5	40
Tabla 7: Tabulación de los resultados de la pregunta 6.....	41
Tabla 8: Tabulación de los resultados de la pregunta 7	42
Tabla 9: Tabulación de los resultados de la pregunta 8.....	43
Tabla 10: Tabulación de los resultados de la pregunta 9	44
Tabla 11: Tabulación de los resultados de la pregunta 10.....	45
Tabla 12: Segmentación de mercado	51
Tabla 13: Demanda de Hamburgo mermelada de tuna.....	54
Tabla 14: Oferta del mundo de mermelada hacia Hamburgo	55
Tabla 15: Demanda insatisfecha de Hamburgo	55
Tabla 16: Gerente.....	80
Tabla 17: Secretaria	81
Tabla 18: Contador	82
Tabla 19: Tecnico de producción.....	83
Tabla 20: Jefe de comercialización internacional.....	84
Tabla 21: Inversión fija.....	133
Tabla 22: Inversión diferida.....	134

Tabla 23: Capital de trabajo (semestral)	135
Tabla 24: Resumen de inversiones	136
Tabla 25: Financiamiento	136
Tabla 26: Calculo del pago del préstamo.....	137
Tabla 27: Costos y gastos	139
Tabla 28: Costos unitarios	140
Tabla 29: Ingresos proyectados	140
Tabla 30: Estado de resultados	141
Tabla 31: Flujo neto de efectivo	142
Tabla 32: Evaluación del proyecto	143

ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo 1: Formato de la encuesta.....**¡Error! Marcador no definido.**
- Anexo 2: Listado de fundadores y socios activos de la organización;**¡Error! Marcador no definido.**
- Anexo 3: Seleccione sus indicadores.....**¡Error! Marcador no definido.**
- Anexo 4: lista de operadores registrados en Agroagrocalidad;**¡Error! Marcador no definido.**
- Anexo 5: Sellos orgánicos de proyectos agrícolas.....**¡Error! Marcador no definido.**
- Anexo 6: Desglose para cálculo de depreciaciones.....**¡Error! Marcador no definido.**
- Anexo 7: Desglose para el cálculo de amortizaciones...**¡Error! Marcador no definido.**

RESUMEN

La presente investigación trata de la elaboración de un manual de exportación para mermelada de tuna hacia la ciudad de Hamburgo por parte de la Empresa Vita Tuna, buscando una herramienta generadora de información sobre el enfoque, diseños y procedimientos para exportar, para los agricultores con miras a ampliar su cuota de mercado. Tratando de así de dar una solución a problemas detectados mediante la aplicación de encuestas y entrevistas hechas a los asociados ayudándoles así a cumplir con su principal objetivo que es aumentar así al máximo sus ganancias. Al hablar de la ciudad de Hamburgo hablamos también de los beneficios de ingresar a un mercado maduro, en donde los habitantes tienen un gran poder adquisitivo y su tendencia al consumo de productos orgánicos que va en constante crecimiento, además de que es parte de la Unión Europea por lo que los productos de procedencia ecuatoriana gozarán de cierto tipo de ventajas gracias al acuerdo firmado recientemente y por ende en comparación con productos similares exportados desde otros países el mismo tendrá una significativa ventaja competitiva. El documento en sí describe de manera teórica los procesos y cada uno de los requisitos a seguir durante todo el proceso de exportación además de un estudio de mercado y un análisis financiero de la empresa que ayudaran a los productores a determinar en qué punto del proceso de exportación están, por lo que se recomienda implementar y tomar en cuenta si la empresa deberá hacer algún tipo de adaptaciones para que pueda cumplir con el objetivo de llegar a un nuevo mercado.

PALABRAS CLAVE: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>
<COMERCIO EXTERIOR> <MERCADO> <PROCESOS DE EXPORTACIÓN>
<LOGÍSTICA> <CRECIMIENTO ECONÓMICO> <GUANO (CANTÓN)>

Ing. Stalin Efrén Arguello Erazo

DIRECTOR TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

This research deals with the elaboration of an export manual for jam of tuna at the Vita Tuna Company towards Hamburg city, looking for a generating tool of information on the approach, designs and procedures to export, for the farmers with sights to expand its market share. Thus, trying to give a solution to problems detected by means of the application of surveys and interviews which have been done to the associates, helping them to fulfill their main objective which is to maximize their profits. When we talk about the city of Hamburg, we also talk about the benefits of entering to a mature market, where the inhabitants have great purchasing power and their tendency to consume organic products which is constantly growing, as well as being part of the European Union; so, the products of Ecuadorian origin will enjoy certain type of advantages thanks to the agreement signed recently and therefore in comparison with similar products exported from other countries which will have a significant competitive advantage. The document itself describes in a theoretical manner the processes and the requirements of each of them to be followed during the entire exploitation process as well as a market study and a financial analysis of the company that will help the producers to determine at what point in the process of are exported. Therefore, it is recommended to implement and take into account if the company should make some kind of adaptations so that it can meet the objective of reaching a new market.

KEY WORDS: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>, <FOREIGN TRADE>, <MARKET>, <EXPORT PROCESSES>, <LOGISTICS, <ECONOMIC GROWTH>, <GUANO, CANTON>.

INTRODUCCIÓN

A través de los años los procesos de exportaciones se han ido tornado de vital importancia para el desarrollo de las civilizaciones ya que busca una cooperación mutua entre los países, tratando de mejorar la condiciones de vida de los habitantes adquiriendo lo que les hace falta y vendiendo lo que les sobra generando así una dinámica en la economía.

El Ecuador dada su ubicación geográfica es muy rico en flora y fauna por lo que ha ido industrializándose poco a poco en productos potenciales a nivel mundial como son el cacao, banano, camarón, flores posicionándose en el mercado de una manera lenta pero sostenible, ahora lo que busca es poder llegar a diferentes partes del mundo con la exportación de productos no tradicionales y de gran calidad como son por ejemplo: quinua, maracuyá, brócoli, tuna, palmito, etc.

El gobierno Nacional está jugando un rol importante dentro de los objetivos de internacionalización de los productos ecuatorianos ya que ha implantado medidas y políticas que incentivan a la exportación, generando el ingreso de divisas y contribuyendo a la generación de fuentes de empleo.

La tuna es un producto potencial para la exportación ya que por sus valores nutricionales y su sabor es muy apetecida en el mercado internacional sobre todo en países europeos, es por eso que países como Perú y Chile están buscando posicionarse con este producto.

Específicamente en el cantón Guano Provincia de Chimborazo existe un grupo de agricultores que saben de la potencialidad de este producto pero que lastimosamente no cuentan con las herramientas adecuadas para poder abrir su mercado y generar mayor rentabilidad para la empresa.

Para esto se presentara un manual con cada uno de los pasos y requisitos que deberían adaptar y seguir para cumplir este objetivo.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Guano es un cantón ubicado en la provincia de Chimborazo, cuenta con una superficie de 473km², y con una población de 42.9 mil habitantes (esto representa 9.3% con respecto a la población de la provincia de Chimborazo), distribuidas en la zona urbana 18.1% y en la zona rural 91.9%. Las principales actividades desarrolladas en el sector son la agricultura, ganadería, silvicultura con un 45.5%, seguido por industrias manufactureras con un 15.17%, comercio al por mayor y menor con un 9.9%. (SEMPLADES, 2014).

Ecuador específicamente en el cantón Guano, la principal actividad es la agricultura y unos de sus principales productos que se cultivan es la tuna, una especie de nopal que se originó gracias al tipo de suelo con el que cuentan los sectores periféricos del cantón.

Por esta razón un grupo de granjeros se unan con deseos de superarse, pero conscientes de que el deseo no es suficiente y que hace falta un buen trabajo en equipo se han propuesto asociarse, unir fuerzas e involucrar y a entes públicos como son por ejemplo G.A.D de la Provincia de Chimborazo, G.A.D de Cantón Guano y otras instituciones públicas además de instituciones privadas, con el fin de poder cumplir con sus objetivos.

Hace años atrás se hizo un diagnostico técnico sobre la tuna y cochinilla para posteriormente realizar un proyecto que se presentó en el MAGAP y fue aceptado por el MAGAP y la embajada de Japón para la transferencia de recursos fue puesto en marcha recién en el 2005. Lastimosamente hubo problemas de la naturaleza como las fuertes heladas y sequía. Por lo que dieron prioridad a proyectos de riego y la aplazaron para el siguiente año En el 2007 el municipio de Guano y la asociación presentan un proyecto al ayuntamiento de Madrid el cual ayudaría a ordenar de mejor manera las plantaciones y ya con esto empezar a conseguir la personería jurídica. Por otro lado a los asociados se los motivo con la entrega de herramientas para trabajar en el proyecto además de incentivarles a la elaboración de derivados de tuna se les llevo a diferentes capacitaciones e incluso a aprender de otros sectores donde ya se estaba llevando a la práctica estos proyectos.

En el 2010 se les entrega la personería jurídica.

Y con esto los años posteriores viene el propósito de industrialización de la tuna, a partir de esto se ha ido inyectando capital para la asociación gracias a que fueron tomados en cuenta dentro de la Unidad de Emprendimientos de Gobierno de la provincia de Chimborazo quienes ayudaron a la puesta en marcha del proyecto de equipamiento de la planta de procesamiento de la tuna.

Hoy en día, según datos presentados por el Municipio de Guano, existen 100 hectáreas y en cada una de estas están sembradas 1111 plantas de tuna, que producen todos los meses del año, de manera alternada dependiendo de la cantidad demandada. Estas están ubicadas en las siguientes comunidades: Hela, Santa Rosa de Guano, Miraflores, Carrera Ambato, Chingazo Alto, Chingazo Bajo, Alacao, San Roque, San José de Chocón, Pungal San Pedro y San José de Juntuz.

Según la asociación de productores agrícolas del cantón Guano “Granjero Guaneño” su producción promedio mensual en la actualidad alcanza a 2000 tunas por hectárea cultivada, de las cuales se están comercializando en el mercado nacional el producto en forma natural o pelada y además se están fabricando productos derivados cómo son: Mermelada, Vino y Tónico revitalizante. Esto no representa una gran fuente de ingresos para los productores del sector ya que según la Asociación de Productores Agrícolas “Granjero Guaneño”, en el Ecuador no existe una buena cultura de consumo de este fruto cuyo precio de comercialización en el mercado es de 20 a 30 dólares el ciento (dependiendo de la temporada). Lo cual no representa para nada algún tipo ganancia.

Esto ha dado paso a que de los 62 emprendedores (según estatutos) que iniciaron en la asociación queden solo 22 con el objetivo de potenciar el producto a nivel nacional, y fomentar la costumbre del consumo en los ecuatorianos, lo cual al inicio dio resultado, pero lastimosamente la competencia dentro del país fue en aumento, y el desconocimiento de las propiedades de este producto desembocaron nuevamente en la caída paulatina de las ventas, la empresa vendía el producto por cajas llegando a comercializarse hasta 6,000 cajas mensuales, pero la demanda dentro del país como se mencionó anteriormente bajó de una manera radical. En la actualidad y a pesar de tener una gran capacidad productiva, la empresa está vendiendo alrededor de 2,000 cajas de tuna es importante mencionar que

dentro de esta cifra está incluido el producto que es utilizado para la fabricación de Mermelada, Vino y Tónico revitalizante, al revisar estas cifras los directivos temen sea la causa para la liquidación de la empresa lo que agravaría más la crisis de este grupo de agricultores.

Por otro lado, es importante destacar que en la actualidad a pesar de tener capacidad productiva lastimosamente no tiene definidos nuevos mercados por lo se deberá hacer un análisis para una posible ampliación del mercado y sobre todo buscar lugares en donde nuestro producto pueda ser muy bien acogido y se ha determinado que en Alemania específicamente en Hamburgo uno de los alimentos que se consumen en mayor cantidad es la comida rápida, productos con alta cantidad de químicos edulcorantes, fertilizantes minerales, etc., esto debido al estilo de vida que llevan , teniendo muy poco tiempo para llevar una adecuada alimentación y estilo de vida, esto ha generado a que las personas sean propensas a padecer diversas enfermedades como son colesterol alto, obesidad o diabetes, viéndose en la necesidad así de importar desde mercados extranjeros productos naturales ricos en vitaminas minerales y nutrientes, generando así un tipo de conducta alimentaria en donde la tendencia de consumo es hacia los productos naturales libre de conservantes, aditivos o cualquier otro tipo de químicos, asimismo es de su preferencia productos+ que además de ser naturales sean de rápido consumo debido al ajetreado ritmo de vida que llevan las grandes ciudades .

Por estas razones hemos creído conveniente llegar al mercado alemán.

1.1.1 Formulación del problema.

¿Cómo el Proyecto logístico para la exportación de mermelada de tuna de la empresa “Vita Tuna”, cantón Guano, provincia de Chimborazo, hacia la ciudad de Hamburgo - Alemania, durante el periodo 2017, mejorará la rentabilidad de la empresa?

1.1.2 Delimitación del Problema.

Campo: Comercio Exterior

Característica principal: Generar un manual de procesos para facilitar la exportación de mermelada de tuna hacia Hamburgo.

Características secundarias: Tiempo de investigación, Distancia, Procesos, Ubicación del producto.

Aspecto: Planificación

Delimitación Temporal: Año 2017

Delimitación Espacial:

Empresa: “Vita Tuna”

Provincia: Chimborazo

Cantón: Guano

1.2 JUSTIFICACIÓN

Alemania figura entre los países más industrializados y poderosos del mundo después de China y Estados Unidos, en el 2016 importó \$989 Miles de millones, lo que le hace el 3° importador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las importaciones de Alemania han incrementado a una tasa anualizada del 0,8%.

Hamburgo es una de las más grandes ciudades de este país (con una población de 1.860.759 de habitantes al 2016), además es el principal puerto marítimo de la región. La combinación del gran universo de consumidores con gran potencial económico y un alto nivel de vida hace de Hamburgo una de las regiones más dinámicas de Europa lo que representa gran atractivo para las empresas exportadoras.

Según (PRO ECUADOR, 2015), Alemania y Francia son los principales consumidores de purés y pastas de frutas dentro de la UE, ambos representan cerca del 50%.

En el 2016 las ventas de confituras, mermeladas y jaleas fueron de 129.940 toneladas que representaron los 590,3 millones de euros, mostrando un crecimiento de 3% con respecto al año anterior.

Debido a que se trata de un mercado maduro se espera que las ventas a nivel de volumen se mantengan estables. Sin embargo, se estima que el valor de las ventas de esta categoría siga creciendo, ya que los consumidores están prefiriendo productos Premium.

En el Ecuador existen regiones de grandes expectativas para el desarrollo del cultivo de la tuna, sobre todo en el área subtropical de alta luminosidad y temperatura, lo importante es aprovechar todos los recursos y capacitar debidamente a los productores ya que aún en el Ecuador se está empezando a desarrollar esta actividad.

Actualmente en la provincia de Chimborazo, cantón Guano, el grupo de productores de tuna, busca dar a conocer las propiedades y beneficios de consumirla ya que es importante que el mundo entero conozca lo que contiene este producto y así empiecen a consumirlo en mayores cantidades lo que beneficiaría al consumidor en su salud y además representaría una oportunidad para cada uno de los productores y de manera especial cada uno de los miembros de la empresa “Vita Tuna”.

“La tuna fruta se utiliza como alimento para ser consumida en fresco; la fruta madura se industrializa en jugos, mermeladas, frutas en almíbar, licores, etc., y los frutos verdes (dos meses de edad) sirven para elaborar fruta abrigantada en almíbar. Es un alimento con cualidades medicinales pues sirve para combatir o prevenir diferentes enfermedades, así, el jugo de las flores sirve para combatir problemas diabéticos. La tuna posee además un mucílago depurador del colesterol e hipoglucémico (antidiabético); también tiene cualidades anti inflamatorias. La tuna fruta contiene minerales como Calcio (Ca), Fósforo (P) y vitaminas que ayudan en el funcionamiento fisiológico del organismo humano” (Caillahua, 2011).

Por tal motivo la empresa “Vita Tuna” se ve en la necesidad de abrir sus horizontes y enfocarse en mercados potenciales en el exterior, donde uno de sus principales productos como es la mermelada de tuna pueda ser aceptado y fácilmente comercializado con el fin de maximizar ganancias en el sector. Para lograr este propósito es necesaria la creación de un proyecto logístico que sirva como apoyo y genere las facilidades que este grupo de productores necesitan.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Elaborar un proyecto logístico para la exportación de mermelada de tuna de la empresa “Vita Tuna”, cantón Guano, provincia de Chimborazo, hacia la ciudad de Hamburgo - Alemania, durante el periodo 2017 que contribuya a mejorar la rentabilidad de la empresa.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Realizar un estudio del comercio internacional de la tuna.
- Elaborar un diagnóstico de la empresa.
- Diseñar un manual logístico para la exportación de mermelada de tuna, para el mercado de Hamburgo - Alemania.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1 Antecedentes históricos

Con el objetivo de fundamentar el presente trabajo de investigación se ha recopilado de información de distintos autores con relación o similares trabajos investigativos sobre la exportación de mermelada de tuna.

Tesis titulada “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de mermelada y jugo de tuna al exterior”, ubicada en el cantón Quito, provincia de Pichincha – Ecuador, elaborado por: Benítez Bustamante Carmen cita lo siguiente:

“Las mermeladas y jugos de frutas no son considerados productos de primera necesidad, pues no forman parte de la canasta familiar, sin embargo, su demanda mundial ha ido en aumento, la razón fundamental está relacionada con la salud, debido a que cada vez más se extiende la idea de una vida sana mediante la ingesta de una dieta equilibrada, la cual incluye el consumo de vegetales y fruta como elementos fundamentales; y que mejor manera de hacerlo de una manera sana, nutritiva y deliciosa a través de las mermeladas y jugos de frutas.” (Benítez , 2010)

Tesis titulada “Estudio de factibilidad de exportación de granadilla al mercado alemán.” Ubicada en ubicada en el cantón Quito, provincia de Pichincha – Ecuador, elaborado por: García Velásquez Norma Gabriela cita:

“Como propósito fundamental en esta tesis se busca demostrar que el Ecuador posee todas las condiciones necesarias para no mantenerse al margen del proceso de globalización en el contexto del comercio exterior. Confirmado que el Ecuador es un país agrícola y en busca de sustentabilidad, donde obligatoriamente debe encontrar nuevas propuestas para este sector. Poner esfuerzos en el mercado alemán en donde su economía es una de las más fuertes del mundo, no solo por pertenecer al “Grupo de los ocho”, ser uno de los países desarrollados y ricos del

mundo es una gran decisión ya que el mercado mantiene una tendencia creciente al consumo de las frutas exóticas como la Granadilla, convirtiéndose esto en una gran oportunidad para el país.” (García N. , 2009)

Tesis titulada “Plan de exportación de piña deshidratada con destino a Alemania” ubicada en Bogotá D.C., elaborada por: Laura Del Pilar Estrada Estrada, Carlos José Fonnegra Hernández y Jairo Alexander Martínez Salamanca cita:

“Alemania es un buen mercado objetivo porque es un país que brinda mucha seguridad y confiabilidad con relación al nivel de ventas. Además, los alemanes presentan el perfil del consumidor apropiado para la piña deshidratada, en cuanto a la edad, el poder adquisitivo, sus hábitos alimenticios, entre otras consideraciones. Su estructura logística permite un fácil acceso al mercado. Igualmente, los indicadores macroeconómicos muestran la gran solidez de ese país desde el punto de vista monetario y financiero” (Estrada, Fonnegra, & Martínez , 2010)

Al revisar los contenidos de los repositorios citados anteriormente se puede determinar que el Ecuador hace algunos años atrás ya ha venido explotando el gran potencial que posee debido la riqueza de sus tierras y variedad de sus productos y que a pesar de no ser considerado un producto de primera necesidad poco a poco va posicionándose en el mercado extranjero aprovechando las nuevas tendencias de consumo en lo que tiene que ver con alimentos, es importante entonces, poder seguir potencializándose generando herramientas sirvan como ayuda para nuestros productores y que además nos permitan ir a la vanguardia de la globalización.

2.2 Fundamentación Teórica

2.2.1 Comercio Exterior

El Comercio exterior es aquel la actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva acabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales. (Ballesteros, 2005)

Es una parte del comercio mundial, el comercio que se desarrolla entre un país determinado y el resto de países del mundo. Al hablar de comercio exterior tendremos como referencia un país determinado o un conjunto de países cuando se trate de un caso de integración económica. (González, Martínez, & Otero)

Por lo que podemos concluir que el objetivo del comercio exterior es lograr la cooperación entre distintos países potencializándolos en ámbitos específicos para cubrir las necesidades que surjan en términos de bienes y servicios, y buscando cubrir la demanda interna que no pueda ser atendida por la producción nacional. Todo esto regularizado por leyes, normas, tratados, acuerdos y convenios que permitan simplificar los procesos

2.2.2 Exportación

Después de revisar una serie de conceptos acerca de lo que es una exportación podemos citar el concepto del servicio nacional de aduanas del Ecuador SENAЕ que refiere:

Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.

Dentro de este ámbito es vital importancia también describir los pasos y procesos para poder exportar, ya que será de mucha ayuda posteriormente.

(SENAЕ, 2017)

La exportación es desarrollarse en un nuevo mercado es decir un mercado completamente distinto al nacional, un tipo de mercado en donde existen elementos sociales, culturales, económicos o políticos que pueden influir al momento de tratar de ingresar un producto en ese nicho.

El proceso de exportar involucra disciplina compromiso y dedicación, pero sobretodo conocimiento técnico de factores clave como por ejemplo los procesos dentro y fuera del país además requiere un análisis del mercado o de la competencia. Un proceso de exportación bien llevado a cabo representa incrementar las operaciones comerciales y por

consiguiente en aumento de ganancias de la empresa ya que el exportar se estará diversificando los mercados.

2.2.3 Incoterms

Términos internacionales de comercio, de tres letras cada uno, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las dos partes compradora y vendedora, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías y/o productos. Se usan para aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

Ilustración 1: Tipos de INCOTERMS

INCOTERM	MODALIDAD DE TRANSPORTE	EMBALAJE Y VERIFICACIÓN	CARGA	TRANSPORTE INTERIOR EN ORIGEN	FORMALIDADES ADUANERAS EXPORTACIÓN	COSTES MANIPULACIÓN MERCANCÍA	TRANSPORTE PRINCIPAL	SEGURO MERCANCIAS SEGURO TRANSPORTE	COSTES MANIPULACIÓN MERCANCÍA	FORMALIDADES ADUANERAS IMPORTACIÓN	TRANSPORTE INTERIOR EN DESTINO	ENTREGA
EXW EX-WORKS												
FCA FREE CARRIER												
FAS FREE ALONGSIDE SHIP												
FOB FREE ON BOARD												
CFR COST AND FREIGHT												
CIF COST INSURANCE & FREIGHT												
CPT CARRIAGE PAID TO												
CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO												
DAT DELIVERED AT TERMINAL												
DAP DELIVERED AT PLACE												
DDP DELIVERED DUTY PAID												

✓ = Responsabilidad del Vendedor
 C = Responsabilidad del Comprador

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: (Legiscomex, 2017)

2.2.4 Logística

“Logística es la parte de una cadena de suministros que planifica, implementa y controla el flujo de efectivo eficiente; el almacenamiento de artículos y servicios y la información relacionada desde un punto de origen hasta un punto de destino con el objetivo de satisfacer a los clientes.” (Castellanos, 2015)

Después de revisar algunas teorías de otros autores se ha podido determinar que la manera concebir a la logística es relativamente similar por ejemplo Julio Anaya dice:

“El control de flujo de materiales desde la fuente de aprovisionamiento hasta situar el producto en el punto de venta, de acuerdo con los requerimientos del cliente y con dos condicionantes básicos: Máxima rapidez en el flujo del producto, y mínimos costes operacionales” (Anaya, 2015)

La logística es importante ya que ayuda a mejorar el servicio a un cliente, optimizando la fase de comercialización y transporte al menor costo y tiempo posible. Lo que queremos decir con esto es que para que una empresa pueda llegar a ser competitiva en el mercado requiere hacer un análisis del lugar, el momento oportuno y el tipo de consumidor al que se va a enfocar, y en base a eso tomar una serie de medidas y decisiones.

Según lo antes mencionado la logística se convierte en un aspecto fundamental para la competitividad de la empresa, ya que una buena planeación, realización, y monitoreo de las reglas de la empresa, acorde con los requerimientos del cliente y los objetivos fijados, contribuirá al éxito o fracaso de la comercialización de un producto.

2.2.5 Logística internacional

“Definimos a la logística internacional como el estudio que determina y gestiona los flujos de materiales la producción y la distribución con los flujos de información, con el fin de adecuar la oferta de la empresa a la demanda del mercado en condiciones de óptima calidad.” (Castellanos, 2015)

La Logística Comercial Internacional (LCI) es el sistema que integra las funciones de producción, comercialización y distribución física para la gestión estratégica del abastecimiento, movimiento y almacenamiento de insumos y productos terminados con el flujo de información requerida en una operación de comercio internacional.

En resumen, podemos decir que la logística internacional es la suma de conocimientos necesarios para realizar correctamente una operación de comercio internacional. Esto ayudara a las empresas tanto exportadoras como importadoras a agilizar sus procesos y ser más competitivos en el ámbito internacional.

2.2.6 Manual

“Un diccionario define la palabra “manual” como un libro que contiene lo más sustancial de un tema, y en este sentido, los manuales son vitales para incrementar y aprovechar el cumulo de conocimientos y experiencias de personas y organizaciones.

Dentro del ámbito de los negocios, cada vez se descubre más la necesidad e importancia de tener y usar manuales, sobretodo, Manuales de Políticas y Procedimientos que le permitan a una organización formalizar sus sistemas de trabajo, y multiplicar la tecnología que le permita consolidar su liderazgo y posición competitiva.” (Alvarez Torres , 2016).

El manual de Gestión especifica fundamentalmente “qué se desea hacer”, “quién hace cada cosa” y “el qué es lo que se hace” en la empresa para obtener los resultados deseados ... “el manual supone el documento de ordenación del sistema de gestión, además de la carta de presentación para terceras partes.” (Rubio Romero, 2005)

En conclusión, podemos determinar que un manual es una herramienta muy útil ya que estipula funcionamiento, métodos, pasos o técnicas para llevar a cabo una misión en específico, con el objetivo de agilizar los procesos.

2.2.7 Proyecto

“Se denominará proyecto al conjunto de actividades que se desarrollan en forma coherente con el propósito de obtener un resultado final como respuesta a una necesidad u oportunidad de negocio, en un tiempo determinado y mediante la utilización de recursos”. (Díaz, Medellín, Ortega, & Santana, 2009)

Un aspecto que hay que tomar en cuenta para iniciar el desarrollo de un proyecto es de que tipo es para esto la Universidad de Barcelona los ha clasificado de la siguiente manera:

2.2.7.1 Tipos de proyectos

Cuando se habla de proyecto siempre es necesario especificar algo más que permita encuadrar el área o sector donde sus competencias se desarrollarán. Existen muchos tipos de proyectos, pero los más comunes son:

- * Según el grado de dificultad que entraña su consecución:
- * Según la procedencia del capital:
- * Según el grado de experimentación del proyecto y sus objetivos:
- * Según el sector:
- * Según el ámbito:
- * Según su orientación:
- * Según su área de influencia:

Como se mencionaba anteriormente un proyecto requiere de una organización y para eso muchos autores lo han dividido por etapas:

2.2.7.2 Fases para la elaboración de un proyecto

1.- Análisis de viabilidad del proyecto

Es la fase inicial de cualquier proyecto y su objetivo es **analizar si la empresa debe o no embarcarse en dicho proyecto**, pues en ciertas ocasiones la empresa puede tener más problemas que beneficios a la hora de realizar un proyecto.

El análisis de viabilidad debe incluir al menos las siguientes actividades:

- Creación del registro de seguimiento en la herramienta de gestión de la empresa.
- Análisis previo del alcance del proyecto.
- Análisis de los riesgos de ejecución del proyecto.
- Análisis de viabilidad de acuerdo a plazos, coste y calidad.

Si el análisis de viabilidad es positivo, es decir, no existen motivos iniciales para no abordar el proyecto, podemos pasar a la 2ª fase del proceso

2.- Planificación detallada del trabajo a realizar

El objetivo de esta fase es definir con el máximo detalle posible las **tareas a realizar** y los **recursos necesarios** para llevar a buen término el proyecto. Un error de cálculo en esta fase puede ser muy dañino para la empresa.

Las actividades clave en esta etapa son:

- Análisis del alcance del proyecto.
- Realización de estimaciones de esfuerzo, costes y recursos.
- Definición del plan de proyecto.
- Negociación del contrato.

Si finalmente el proyecto es aprobado, debe plasmarse en un contrato que recoja todos los términos del acuerdo

3.- Ejecución del proyecto

La tercera fase de la gestión de proyectos es donde las empresas despliegan todo su *Know how* y donde menos problemas suelen encontrar.

Las actividades principales de esta etapa son:

- Establecimiento del entorno de trabajo.
- Asignación de las tareas planificadas a los recursos disponibles.

- Ejecución de las tareas planificadas.
- Gestión de las peticiones de cambio.

De forma paralela a esta fase, es necesario realizar un **seguimiento y control del proyecto** que velará por el cumplimiento de la planificación y la calidad del trabajo realizado. De manera que se detecten las desviaciones antes de que se conviertan en un problema para el éxito del proyecto.

4.- Seguimiento y control del trabajo

Esta etapa, junto a la de planificación detallada, es una de las más **importantes para el éxito del proyecto**.

En esta fase se realizan esencialmente 4 tipo de actividades:

- Seguimiento de tareas e hitos planificados.
- Gestión de entregables (incluido control de la calidad).
- Gestión de incidencias.
- Generación de informes de seguimiento.

5.- Cierre del proyecto

El objetivo de esta fase es **institucionalizar una etapa de control para verificar que no quedan cabos sueltos** antes de dar por cerrado el proyecto. Esta fase suele ejecutarse a través de un checklist o lista de control.

Las tareas clásicas a realizar dentro de esta fase son:

Cierre formal del proyecto por parte de todos los actores involucrados en el proyecto (stakeholders).

Realización del backup del proyecto.

Análisis de los resultados con respecto a las estimaciones iniciales.

Actualización de la base de conocimiento con todo lo aprendido.

(Alzaga, 2014)

Por lo tanto, podemos decir que la realización de un proyecto es un desafío temporal que requiere la aplicación de conocimiento, habilidades, herramientas y técnicas. Se lo realiza con el objetivo de obtener un producto o servicio que necesiten algún tipo de reestructura o que no se haya hecho antes, pero para eso es necesario contar con un tiempo específico, y un presupuesto delimitado.

2.2.7.3 Proyecto logístico

Se trata de la herramienta imprescindible con la que cada compañía cuenta para determinar su cadena de suministro y las acciones encaminadas a conseguir la mejora de la productividad, la rentabilidad y la satisfacción de su segmento de clientes en el mercado. En primer lugar, el **proyecto logístico** se puede definir como la estrategia que tiene como objetivo analizar el conjunto de actividades que intervienen durante el proceso productivo de la empresa, desde el aprovisionamiento de materias primas hasta la entrega de las mercancías a los clientes.

2.2.8 Tuna o Nopal

2.2.8.1 Antecedentes

La tuna o Nopal generalmente se identifica, tanto a la planta como al fruto del cactus (*Opuntia*). El Nopal o Tuna es una especie originaria de América, trasladada por los españoles, difundándose así por toda la Costa Mediterránea, con dos grandes centros de distribución: al sur desde Chile hasta Ecuador y al norte en las planicies de México y California; al igual que muchas otras plantas nativas, la tuna y algunas especies de esta fueron introducidas como planta ornamental a Europa por los españoles en tiempos de la conquista y por las condiciones ecológicas y climáticas actualmente se encuentra distribuida en países tales como: España, Portugal, Italia, Argelia, Marruecos, Túnez, Grecia, Israel, Australia, Norte de África, así como también, Brasil, Argentina y Colombia se adaptaron con mayor facilidad.

Este fruto es producido para exportación en: México, Perú, Sudáfrica, Chile. Los principales mercados para este producto son Alemania, Francia, Holanda, Estados Unidos y Japón.

La tuna ha sido un cultivo artesanal de las zonas secas y áridas ecuatorianas, con superficies pequeñas, de 300, 500 o 1000 metros cuadrados, el creciente mercado interno de la última década ha impulsado siembras de mayores extensiones e inclusive las posibilidades de exportación de tuna como fruta y la cochinilla que se produce en su planta.

La cochinilla fue impulsada por exportadores ecuatorianos, sin embargo, su precio internacional tiene variaciones dramáticas y actualmente se encuentra por un período largo, en una de las épocas más bajas.

La fruta de tuna tiene una demanda limitada pero creciente y su precio es estable, por lo que se considera que tiene más potencial y seguridad que la cochinilla. (Agropecuarios, 2001)

La producción de tuna en el Ecuador ha ido incrementándose paulatinamente al pasar de los años, aunque lastimosamente su producción carece de algún tipo de soporte tecnológico es decir se realiza de manera artesanal. Además, debido a que la cultura de la siembra a grandes escalas y la exportación de este producto en nuestro país es relativamente nueva, la información sobre los niveles de producción y comercialización es escasa.

2.2.8.2 Generalidades

Planta suculenta y carnosa. El tallo y las ramas están constituidos por pencas o cladodios con apariencia de cojines ovoides y aplanados, unidos unos a otros, pudiendo en conjunto alcanzar hasta 5 m de altura y 4 m de diámetro.

Imagen 1: Arquitectura de la planta adulta de Tuna, mostrando las pencas que forman el tallo y dan origen a los frutos



Fuente: Imágenes Google

En el Ecuador las variedades más usuales desarrollan portes de aproximadamente 1,5 m de altura.

La raíz es fibrosa y el sistema radicular extenso, pero poco profundas, penetrando con gran facilidad en las grietas y suelos más duros y pedregosos. Generalmente son gruesas, pero no suculentas, de tamaño y ancho variables y a menudo es proporcional al tamaño de la parte aérea. Tiene un desarrollo rápido, formando una red o malla que aprisiona el suelo evitando la erosión. No suelen presentar pelos absorbentes, cuando se encuentra en un medio edáfico con escasa humedad, mientras que en suelos húmedos si existe un abundante desarrollo de estos.

El tallo, a diferencia de otras especies de cactáceas, está conformado por tronco y ramas aplanadas que posee cutícula gruesa de color verde de función fotosintética y de almacenamiento de agua en los tejidos.

Las hojas caducas sólo se observan sobre tallos tiernos, cuando se produce la renovación de pencas, en cuyas axilas se hallan las aérolas de las cuales brotan las espinas, de aproximadamente 4 a 5 mm de longitud. Las hojas desaparecen cuando las pencas han alcanzado un grado de desarrollo y en cuyo lugar quedan las espinas.

Las flores son solitarias, localizadas en la parte superior de la penca, de 6 a 7 cm de longitud. Cada a rola produce por lo general una flor, aunque no en una misma época de floración, unas pueden brotar el primer año, otras el segundo y tercero.

Las flores se abren a los 35 a 45 días de su brotación. Sus pétalos son de colores vivos: amarillo, anaranjado, rojo, rosa. S palos numerosos de color amarillo claro a rojizo o blanco.

El fruto es una baya polisperma, carnosas, de forma ovoide esférica, sus dimensiones y coloración varían según la especie; presentan espinas finas y frágiles de 2 a 3 mm de longitud. Son comestibles, agradables y dulces.

2.2.8.3 Condiciones del Hábitat

2.2.8.3.1 Variables climáticas: Se desarrolla bien con temperaturas entre 12 a 34 C, con un rango óptimo de 11 a 23 C y con una precipitación promedio entre 400 a 800 mm.

2.2.8.3.2 Variables edáficas: Se desarrolla en suelos sueltos, arenosos calcáreos en tierras marginales y poco f rtils, superficiales, pedregosos, caracteriz ndole una amplia tolerancia edáfica; sin embargo, los suelos altamente arcillosos y húmedos no son convenientes para su cultivo.

2.2.8.3.3 Variables topográficas: Crece desde el nivel del mar hasta los 3.000 msnm. Su mejor desarrollo lo alcanza entre los 1.700 a 2.500 msnm.

2.2.8.4 Silvicultura y manejo.

El sistema de plantación se selecciona de acuerdo a la topografía del terreno. La propagación de la tuna se puede hacer por semilla, la que tiene un alto poder germinativo, pero su desarrollo es muy lento y alta variabilidad, por lo cual, generalmente se utiliza la reproducción asexual mediante pencas o cladodios.

Si las condiciones para la siembra no son las mejores o existe poca disponibilidad de pencas, se puede tener un vivero en el cual se propaga los cladodios o parte de cladodios

en bolsas o camas almacigueras y cuando tengan aproximadamente entre nueve a doce meses, se procede a la plantación en terreno definitivo.

Para la selección de las pencas, se escogen las más vigorosas, sanas, libres de plagas y enfermedades y, de ser factible, aquellas plantas que hayan mostrado buena producción de fruto y cladodios, mayores de 18 meses y con un promedio de 25 cm.

Para la siembra y tratamiento se tomarán en cuenta la fertilidad de suelo, la disponibilidad de agua, la variedad de tuna, las condiciones climáticas (ya que las bajas temperaturas podrían retrasar la plantación), además se deberán hacer podas cuando existe un número excesivo de pencas.

También se acostumbra realizar el denominado raleo de frutos, práctica que consiste en eliminar tempranamente los frutos más pequeños o cuando la fructificación es excesiva, pudiendo dejar 7 frutos en promedio por penca, lo que proporciona frutos de mayor tamaño, mejor calidad y mayor precio en el mercado.

Debe aplicarse en 18 a 20 riegos con frecuencia mensual en otoño e invierno y quincenales en primavera y verano. Los riegos deben ser livianos y el agua no debe tomar contacto con el cuello de la planta para evitar problemas fitosanitarios.
(VENTANILLA CALLAO - PERU, s.f.)

2.2.8.5 Valor nutricional

A continuación se muestra un detalle del valor nutricional de la tuna en fruto.

Tabla 1: valor nutricional de la Tuna

COMPUESTO	CANTIDAD
Calorías	31 mg
Agua	90,6 g
Carbohidratos	8,0 g
Grasas	0.0 g
Proteínas	0,05 g
Fibra	0,05 g
Canizas	0,04 g
Calcio	22 mg
Fosforo	7 mg
Hierro	0,03 mg
Tiamina	0,01 mg
Riboflavina	0,02 mg
Niacina	0,3 mg
Ácido ascórbico	30 mg

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: (Tunacajamarca, 2015)

El contenido nutricional es similar al de otros frutos, pero el contenido de sólidos solubles es mayor que frutas como manzana, durazno, ciruela, melón, cereza, o cualquiera de los

otros frutos de consumo masivo. Generalmente la tuna es consumida en estado natural incluidas las semillas las cuales aportan una gran cantidad de fibra.

La tuna es un fruto apto para ser sometido a procesos de transformación tales como la concentración y la deshidratación, que aprovechan la disminución de la actividad del agua y el aumento del contenido de azúcares como un medio de preservación.

2.2.8.6 Importancia y usos

El fruto posee grandes valores nutricionales y superiores al de otras frutas, es utilizado en de manera natural en la alimentación o transformado para la creación de mermeladas, pulpas, néctar, jaleas, alcohol, vinos, tónicos, colorantes, tunas en almíbar, etc.

La semilla es utilizada para elaboración de aceite; la cáscara empleada como forraje y el tallo es utilizado en la producción de gomas y encurtidos forrajes.

Dentro de esta planta se alberga un insecto conocido en el Ecuador como cochinilla, este es altamente cotizado a nivel mundial por su alto nivel nutricional empleándose en alimentos, además la hembra cochinilla produce un tipo de colorante altamente demandado en la industria cosmética y farmacéutica.

Otro producto que se puede obtener mediante el prensado de la penca o cladodio es un tipo de goma, en el Ecuador esta sustancia no se la utiliza en el Ecuador, pero en países como Perú y México mezclada con el barro en el tarrajeo de viviendas y también en la industria de fabricación de películas adherentes de gran finura.

Es una especie muy usada en las prácticas agroforestales, asociado con cultivos con especies agrícolas y/o forrajeras, cercos vivos espinosos, barreras vivas para la retención de suelos, protección de taludes contra la erosión y, en general, como parte de prácticas de protección de suelos.

2.2.8.7 Beneficios

La tuna o nopal es considerado como una fuente de vitaminas esto ya que contiene un alto grado de vitamina A, B, B2, así como también cuenta con 17 aminoácidos esenciales para el organismo, entre sus múltiples beneficios, encontramos los siguientes:

Obesidad: Se ha encontrado que el jugo de nopal, ayuda a retardar el tiempo en que absorben los nutrimentos, haciendo más rápido y fácil su eliminación.

Diabetes: Se ha comprobado científicamente que es efectivo en controlar los niveles de glucosa en la sangre, así como también a prevenir la misma, esto es por su alto contenido de fibra y niacina.

Colesterol: Por su alto contenido de aminoácidos, fibra y niacina, el nopal ha sido científicamente comprobado que regula el colesterol malo en la sangre.

Tereosclerosis: El nopal o tuna tiene antioxidante y los componentes antiinflamatorios, quitan y previenen placas del vaso sanguíneo.

Cáncer: El nopal o tuna contiene una gran cantidad de fibras dietéticas que ayudan a diluir la concentración de células potencialmente cancerígenas que presentan en el colon.

Digestión: Las vitaminas naturalmente disponibles en el nopal o tuna, como B1, B2, B3 y C, además de minerales como calcio, magnesio, sodio, potasio y hierro, colaboran en la desintoxicación del organismo en general.

Sistema Circulatorio: El nopal o tuna actúa de diversas formas para reducir el riesgo de cualquier enfermedad del corazón.

- Primero debido a que la fibra que se encuentra en el nopal actúa para absorber y excretar el colesterol.
- Segundo, porque los aminoácidos, la fibra y la niacina que se encuentra en el mismo previenen la conversión de azúcares en grasa mientras que reduce los niveles de triglicéridos y de colesterol malo.
- Tercero, porque la niacina convierte el colesterol malo en colesterol bueno.

Sistema Nervioso: El nopal o tuna previene los daños en los nervios y ayuda a alcanzar mejores balances en el estado de ánimo y puede apoyar a erradicar síntomas asociados a desajustes en este sistema.

2.2.8.8 Análisis global de la producción de tuna

La competencia a nivel mundial a través de los años ha ido en crecimiento en lo que tiene que ver con la comercialización de tuna, de tal manera que países como Italia, Sudáfrica, Estados Unidos e Israel han aumentado significativamente su producción, a pesar de que México es el principal productor de este fruto, los países antes mencionados están buscando sistemas más avanzados de cultivo y mejorando su tecnología para procesos de riego.

A continuación se hará un análisis de los principales competidores en el mercado internacional.

2.2.2.8.1 MEXICO

Es considerado como el mayor productor de tuna a nivel mundial con una producción de 350 mil toneladas. Exportando a países como Estados Unidos Europa y Canadá el 10% de sus productos en forma natural o derivados. Según el Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias el área de cosecha de tuna es de 50822 hectáreas y la producción obtenida es de 483735 toneladas por año.

2.2.2.8.2 PERU

La producción de tuna en este país ha sido más para consumo interno. El área de sembríos de tuna ha sido enfocada principalmente para la crianza la cochinilla. La característica principal de Perú es que ya se ha empezado a industrializar para poder obtener productos elaborados como jugos, néctares, los cuales han tenido gran acogida dentro del país y en países como Alemania Países bajos, Holanda y Francia. Según datos obtenidos por el Servicio de información Agroalimentaria y Pesquera el área cosechada de tuna es de 12451 hectáreas con una producción de 82015 toneladas.

2.2.2.8.3 CHILE

Chile al igual que en Perú la mayor parte de su producción es destinada al consumo interno. Las exportaciones de tuna en este país se caracterizan principalmente por q se las realiza de modo aéreo lo que implica incurrir en mayores gastos. Sus exportaciones se las realiza a Estados Unidos, Suiza Canadá y Bélgica. Según datos obtenidos de la Oficina de estudios y políticas agrarias, el área cosechada de tuna es de 7987 hectáreas y la producción obtenida es de 57865 toneladas.

2.2.9 Mermelada

2.2.9.1 Introducción

Se define a la mermelada de frutas como un producto de consistencia pastosa o gelatinosa, obtenida por cocción y concentración de frutas sanas, adecuadamente preparadas, con adición de edulcorantes, con o sin adición de agua. La fruta puede ir entera, en trozos, tiras o partículas finas y deben estar dispersas uniformemente en todo el producto.

La elaboración de mermeladas sigue siendo uno de los métodos más populares para la conservación de las frutas en general. La mermelada casera tiene un sabor excelente que es muy superior al de las procedentes de una producción masiva. Una verdadera mermelada debe presentar un color brillante y atractivo, reflejando el color propio de la fruta. Además debe aparecer bien gelificada sin demasiada rigidez, de forma tal que pueda extenderse perfectamente. Debe tener por supuesto un buen sabor afrutado. También debe conservarse bien cuando se almacena en un lugar fresco, preferentemente oscuro y seco. Todos los que tienen experiencia en la elaboración de mermeladas saben que resulta difícil tener éxito en todos los puntos descritos, incluso cuando se emplea una receta bien comprobada debido a la variabilidad de los ingredientes en general, principalmente de la fruta. Las frutas difieren según sea su variedad y su grado de madurez, incluso el tamaño y la forma de las cacerolas empleadas para la cocción influyen sobre el resultado final al variar la rapidez con que se evapora el agua durante la cocción. (Coronado & Rosales, 2001)

2.2.9.2 Historia y origen

El origen de la mermelada no está claro, aunque hay quienes afirman que este producto se empezó a consumir en el Medio Oriente hace muchos siglos, y que los árabes trajeron a la mermelada desde el sur de Asia, donde la caña de azúcar era muy famosa.

Lo que es cierto es que en la Edad Media la mermelada era un producto muy famoso en toda Europa.

La mermelada es un producto que durante años solo existía a nivel casero, pero poco a poco fue ingresando en el mercado y la demanda de este producto hizo que se industrializara. En la historia de la mermelada podemos hablar de un antes y un después de la Segunda Guerra Mundial que ha sido cuando más ha evolucionado la comercialización de esta delicatessen por todo el mundo.

Hoy en día es un producto que no falta en ningún supermercado y prácticamente en ningún país del mundo.

Es cierto que los gustos por estos deliciosos manjares varía de una cultura a otra y mientras en España se decantan más por los sabores tradicionales como la mermelada fresa, la mermelada de albaricoque o la mermelada de melocotón, en Estados Unidos podemos encontrar sabores tan exóticos como la mermelada de chocolate.

Las mermeladas caseras o artesanales tienen un sabor extremadamente peculiar que difieren de aquellas preparadas en fábricas. Artesanalmente las frutas conservan un aroma, una textura y un sabor natural que las hacen únicas.

2.2.9.3 Mermelada de tuna

La mermelada, a grandes rasgos, se trata de una conserva de fruta en azúcar. Su nombre viene del latín y los antiguos griegos cocían membrillos en miel, quizá su antecedente más antiguo. A América la mermelada llegó como un legado europeo y quizá su pariente más cercano sea el dulce de membrillo.

Ahora, con la globalización, en la casa propia pueden hacerse adecuaciones de platillos de todo el mundo y prácticamente con ingredientes de todos los países, un fenómeno gracias al cual nace la mermelada de tuna. La tuna, además, contiene proteínas, carbohidratos, lípidos, fósforo, potasio, sodio; entre sus efectos están: es antioxidante, reduce el colesterol, antiinflamatorio.

De esta manera se está contribuyendo a generar un valor agregado a los productos primarios no tradicionales aportando con la oferta exportable del país.

2.3 FUNDAMENTACION LEGAL

2.3.1 Constitución del Ecuador

Art. 280.- El Plan Nacional de Desarrollo es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado; y la inversión y la asignación de los recursos públicos; y coordinar las competencias exclusivas entre el Estado central y los gobiernos autónomos descentralizados. Su observancia será de carácter obligatorio para el sector público e indicativo para los demás sectores. (Constitucion del Ecuador, 2008)

Mediante este artículo de la constitución del Ecuador, lo que se intenta es fomentar el desarrollo e industrialización de productos primarios, creando micro empresas, trabajando mancomunadamente tanto el gobierno central como gobiernos autónomos descentralizados, ya sea creando fuentes de trabajo, facilitando micro créditos, asignando recursos, brindando capacitaciones adecuadas y oportunas, etc. Todo esto será aplicado en el sector público, pero también será un eje para el sector privado.

Art. 304.- Como podemos apreciar en el artículo 304 de la constitución nacional del Ecuador establece políticas específicas que ayuden al comercio tanto dentro como fuera del país, estas consisten en básicamente en fortalecer el aparato y la producción nacional, impulsar políticas de comercio justo, actuando acorde a herramientas presentadas que faciliten cumplir con el objetivo planteado como por ejemplo el plan nacional del buen vivir.

Todo esto ayudara a los productores específicamente de vita tuna a tener herramientas que les ayude a potencializar su producto e industrializar la fabricación de sus derivados, llegando a ser competitivos tanto en calidad como precio de producto, dentro y fuera del país.

2.3.2 Plan del Buen Vivir

Objetivo 4: Habla de promover productos de calidad, con bajo impacto ambiental y alto valor agregado, en particular de los generados en la economía social y solidaria, con certificación de la calidad ambiental. Fomentar las actividades alternativas a la extracción de los recursos naturales, generando actividades productivas con el principio de soberanía alimentaria, a través de la producción agroecológica, acuícola y otras alternativas. (Plan del Buen Vivir , 2013)

En este punto es necesario recalcar que el cultivo de la tuna de los productores de Vita Tuna es netamente orgánico libre de cualquier tipo de químicos y fertilizantes llegando así a conseguir un producto de excelente calidad. Además, dentro de la empresa se producen varios derivados como son mermeladas, jugos, tónico, entre otras los que son elaborados de manera artesanal siempre cuidando no dañar con ninguno de sus procesos al medio ambiente.

Objetivo 10. Impulsar la Transformación de la Matriz Productiva

El cambio de la matriz productiva busca que pasemos de ser un país rico en recursos y materia prima (la cual es exportada) y mano de obra potencial, a ser un país industrializado, capaz de utilizar sus recursos, generar empleo, capacitándose, para poder fabricar y brindar un producto de calidad que pueda ser comercializado dentro del país, y por qué no, posteriormente exportarse y llegando a ser competitivo en otros países del mundo.

2.3.3 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones

En el Titulo III de la Generación de un Sistema Integral de Innovación, Capacitación Técnica y Emprendimiento referente al artículo 11 nos dice:

- El Consejo Sectorial de la Producción, anualmente, diseñará un plan de capacitación técnica, que servirá como insumo vinculante para la planificación y priorización del sistema de innovación, capacitación y emprendimiento, en función de la Agenda de Transformación Productiva y del Plan Nacional de Desarrollo.

Vita Tuna para en si tener mayor emprendimiento tiene la ayuda del Consejo Provincial de Chimborazo con esto permite que su producto se presente en ferias que realizan con otros productores. A su vez también recibe capacitaciones de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo específicamente de la Escuela de Química para darles a conocer cómo cuidar su producto ante varias plagas se puede presentar.

2.4 IDEA A DEFENDER

Con la elaboración de un Proyecto logístico para la exportación de mermelada de tuna se agilizará los procesos de envío de mermelada de tuna, mejorando la rentabilidad de la empresa Vita Tuna cantón Guano durante el periodo 2017.

2.5 VARIABLES

2.5.1 Variable dependiente

La rentabilidad.

2.5.2 Variable independiente

Proyecto logístico para la exportación

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACION

Al hablar de metodología nos estamos refiriendo al modo en que se enfocan los problemas y se buscan las respuestas, y, si hablamos de la modalidad hablamos de las maneras de hacer investigación estas pueden ser cualitativa y cuantitativa.

Sin embargo (Galeano, 2003) nos habla de que es posible construir relaciones de complementariedad y plantea "... la realización de proyectos de investigación, que van mostrando la necesidad de complementar ambos enfoques en la búsqueda de la comprensión de realidades concretas y complejas. La realidad social comporta dimensiones posibles y necesarias de cuantificar y dimensiones que es necesario cualificar, unas y otras hacen parte de un mismo proceso y su diferenciación solo obedece a dimensiones de carácter metodológico."

Para el desarrollo de esta investigación se adoptó el método cuali-cuantitativo ya que las dimensiones cuantitativas nos permitieron establecer indicadores, índices, proyecciones, caracterizar variables que son básicas para el diagnóstico y sustentación de políticas sociales. Las dimensiones cualitativas ayudaron a la comprensión de razones, lógicas, racionalidades, visiones, modos de ser y de comportarse que llenaron los datos contenidos y permitieron, desde los múltiples actores sociales, conocer la diversidad y heterogeneidad social.

3.1.1 Tipos de investigación

Para el desarrollo de esta investigación se hizo investigación del tipo descriptiva y explicativa.

3.1.1.1 Descriptiva

Ya que se pretende dar una explicación y análisis detallado de la situación actual en la que se encuentra la empresa, del mercado actual en el que se está desarrollando y del mercado meta al que nos vamos a enfocar. Delimitando las características y procesos.

3.1.1.2 Explicativa

Ya que este tipo de investigación nos ayudara a hacer un análisis de la empresa detectar aspectos positivos y negativos y así poder tomar los correctivos necesarios acorde al problema detectado.

3.1.1.3 Bibliográfica

Este tipo de investigación es base como introducción para otros tipos de investigación además, es esencial ya que por medio de esta podremos encontrar conceptos de investigaciones realizados anteriormente y tomarlos como base para realizar una propia investigación

3.2 Población y muestra

Población o universo es el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desea estudiar. Cuando se conoce el número de individuos que la componen, se habla de población finita y cuando no se conoce el número, se habla de población infinita. Esta diferenciación es importante cuando se estudia una parte y no toda la población, pues la fórmula para calcular el número de individuos de muestra con la que se trabajará variará en función de estos dos tipos de población. (ICART, FUENTELESAZ, & PULPÓN, 2006)

En este caso nuestra población será el grupo de productores miembros de la empresa Vita Tuna los cuales en número son 22 (para el proceso de agremiación) lo que representan un tipo de población finita y por ende utilizaremos el total de la población como muestra para determinar la importancia de la implementación de un manual logístico para la

exportación de mermelada de tuna y la predisposición de los miembros a adaptar su producto a nuevos requerimientos

3.3 Métodos, técnicas e instrumentos.

3.3.1 Método Deductivo

El método deductivo consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los teoremas, leyes, postulados y principios de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares.

Mediante este tipo de investigación iremos enfocando nuestros conocimientos para hacer un análisis de la situación de la empresa además de entender la situación actual del mercado en el que nos vamos a enfocar.

3.3.2 Técnicas

3.3.2.1 Observación

Se define como observación “una técnica de recolección de información consistente en la inspección y estudio de las cosas o hechos tal como acontecen en la realidad (natural o social) mediante el empleo de los sentidos (con o sin ayuda de soportes tecnológicos), conforme a las exigencias de la investigación científica y a partir de las categorías perceptivas construidas a partir y por las teorías científicas que utiliza el investigador”. (Yuni & Urbano, 2006)

Por lo que se cree importante realizar este tipo de investigación a lo largo del desarrollo de esta investigación.

3.3.2.2 Encuestas

Esta técnica es ampliamente utilizada ya que permite obtener y elaborar datos de manera rápida y eficaz. El objetivo de aplicar esta técnica de investigación en el desarrollo de esta tesis determinar la importancia de la implementación de un manual logístico para la exportación de mermelada de tuna y la predisposición de los miembros a adaptar su producto a nuevos requerimientos.

A continuación se mostrará los resultados de la encuesta (anexo A) aplicada a los 22 agremiados (anexo B) de la empresa Vita Tuna.

3.3.3 Resultados

1.- ¿CUÁL CREE QUE ES EL PRODUCTO DE VITA TUNA QUE MAS SE VENDE?

Tabla 2: Tabulación de los resultados de la pregunta 1

Respuestas	Total	
	Cantidad	Porcentaje
Mermelada	10	45%
Tónico	11	50%
Vino	1	5%
Otros	0	0%
TOTAL	22	100%

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Gráfico 1: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 1



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Interpretación:

De las 22 personas encuestadas las cuales representan un 100%. 11 personas creen que el producto que más se vende es el Tónico, esto representa un 50%. 10 personas creen que el producto que más se vende es la Mermelada, esto representa un 45%. 1 personas cree que el producto que más se vende es el Vino, esto representa un 5%

Análisis

Se puede ver que, los principales productos comercializados por esta asociación son el tónico y la mermelada por lo cual se los podría considerar productos potenciales para la exportación.

2.- ¿COMÓ CALIFICA UD EL PROCESO PRODUCTIVO DE LA EMPRESA?

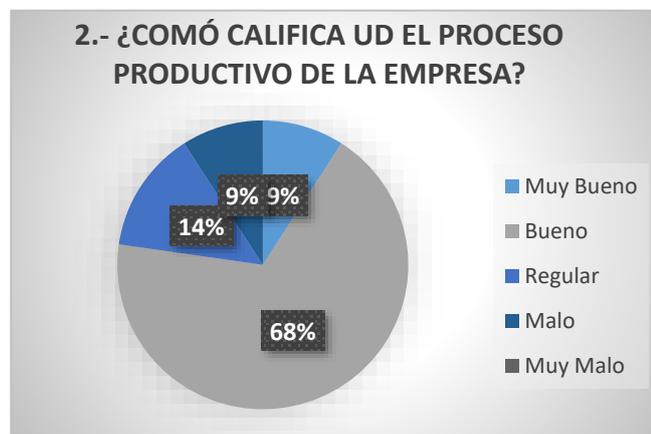
Tabla 3: Tabulación de los resultados de la pregunta 2

Respuestas	Total	
	Cantidad	Porcentaje
Muy Bueno	2	9%
Bueno	15	68%
Regular	3	14%
Malo	2	9%
Muy malo	0	0%
TOTAL	22	100%

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Gráfico 2: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 2



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Interpretación:

Se determinó que de las 22 personas encuestadas las cuales representan un 100%. 2 personas creen que el proceso productivo de la empresa es Muy Bueno, esto representa un 9%. 15 personas creen que el proceso productivo de la empresa es Bueno, esto representa un 68%. 3 personas creen que el proceso productivo de la empresa es Regular, esto representa un 14%. 2 personas creen que el proceso productivo de la empresa es Malo, esto representa un 9%.

Análisis

Aquí determinamos que el 68% de personas no están completamente seguras de que el proceso productivo de la empresa sea excelente pero que si está apto para un gran proceso de producción.

3.- ¿CREE QUE ES FACTIBLE EMPEZAR A INTERNACIONALIZAR SUS PRODUCTOS?

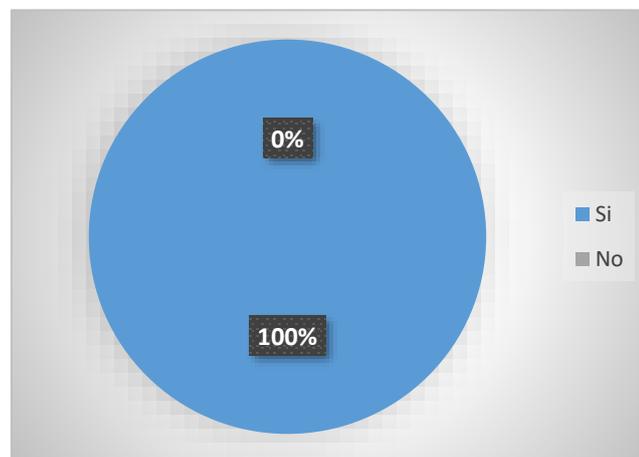
Tabla 4 Tabulación de los resultados de la pregunta 3

Respuestas	Total	
	Cantidad	Porcentaje
Si	22	100%
No	0	0%
TOTAL	22	100%

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Gráfico 3: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 3



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Interpretación:

Dentro de los resultados obtenidos al tabular la pregunta número tres se determinó que de las 22 personas encuestadas las cuales representan un 100%. Todas creen que es factible que la empresa empiece a comercializar sus productos.

Análisis

Podemos notar que la intención de internacionalizar los productos es aprobada por el total de los miembros de la asociación, lo que se traduce en que contaríamos con las facilidades para realizar este proceso.

4.- ¿CREE USTED QUE LA MERMELADA DE TUNA SEA ACEPTADA EN MERCADOS EXTRANJEROS?

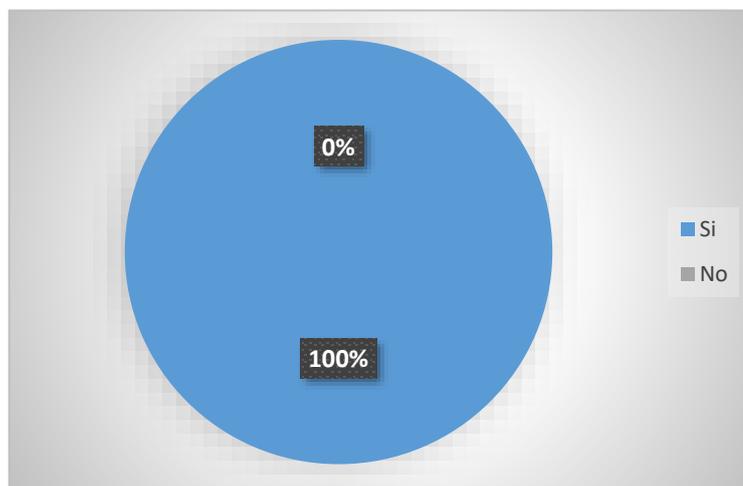
Tabla 5: Tabulación de los resultados de la pregunta 4

Respuestas	Total	
	Cantidad	Porcentaje
Si	22	100%
No	0	0%
TOTAL	22	100%

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Gráfico 4: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 4



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Interpretación:

Dentro de los resultados obtenidos al tabular la pregunta número cuatro se determinó que de las 22 personas encuestadas las cuales representan un 100%. Todas creen que la mermelada de tuna será aceptada en mercados extranjeros.

Análisis

Los productores de mermelada de tuna están de acuerdo con que su producto cuenta con características potenciales para ingresar a nuevos mercados y que serán aceptados dentro de este.

5.- ¿TIENE CONOCIMIENTOS DE COMO SE REALIZA UNA EXPORTACIÓN?

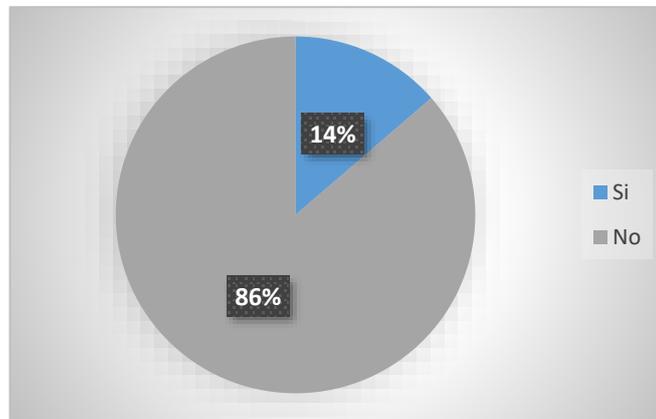
Tabla 6: Tabulación de los resultados de la pregunta 5

Respuestas	Total	
	Cantidad	Porcentaje
Si	3	14%
No	19	86%
TOTAL	22	100%

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Gráfico 5: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 5



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Interpretación:

Dentro de los resultados obtenidos al tabular la pregunta número cinco se determinó que de las 22 personas encuestadas las cuales representan un 100%. 3 personas tienen conocimiento de cómo se realiza una exportación, esto representa un 14%. 19 personas NO tienen conocimiento de cómo se realiza una exportación, esto representa un 86%.

Análisis

En este caso podemos determinar que a pesar de que las personas tienen el interés por internacionalizar su producto, la gran mayoría de ellas no sabe cómo hacerlo.

6.- ¿CUENTA LA ASOCIACIÓN CON PROCESOS PARA LA EXPORTACION DE SUS PRODUCTOS?

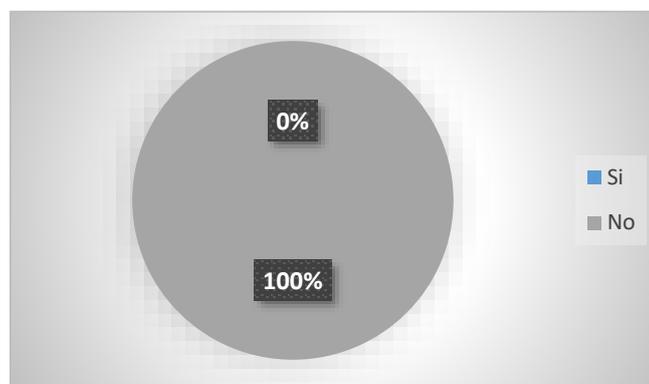
Tabla 7: Tabulación de los resultados de la pregunta 6

Respuestas	Total	
	Cantidad	Porcentaje
Si	0	0%
No	22	100%
TOTAL	22	100%

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Gráfico 6: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 6



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Interpretación:

Dentro de los resultados obtenidos al tabular la pregunta número seis se determinó que de las 22 personas encuestadas las cuales representan un 100%. Todas afirman que la asociación no cuenta con procesos para exportar sus productos.

Análisis

Para poder realizar cualquier tipo de exportación es de vital importancia conocer los procesos. En el caso de Vita Tuna sabiendo que existe la intención de internacionalizar sus productos debemos recalcar que anteriormente se determinó que la mayoría de los asociados no tiene conocimientos como realizar exportaciones y que además no cuentan con procesos para realizar las mismas.

7.- ¿LA ASOCIACION CUENTA YA, CON UN MANUAL DE EXPORTACION?

Tabla 8: Tabulación de los resultados de la pregunta 7

Respuestas	Total	
	Cantidad	Porcentaje
Si	0	0%
No	22	100%
TOTAL	22	100%

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Gráfico 7: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 7



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Interpretación:

Dentro de los resultados obtenidos al tabular la pregunta número siete se determinó que de las 22 personas encuestadas las cuales representan un 100%. Todas afirman que la asociación no cuenta con un manual de exportación.

Análisis

Por el hecho de que la empresa esta con miras a empezar a internacionalizar sus productos aún no cuenta con un manual de exportación. Es por eso que este proyecto se enfoca en facilitar esta herramienta que ayude y agilite los procesos de internacionalización de los productos, específicamente la mermelada de tuna.

8.- ¿CREE USTED QUE ES IMPORTANTE LA IMPLEMENTACION DE UN MANUAL DE EXPORTACION DENTRO DE SU ASOCIACION?

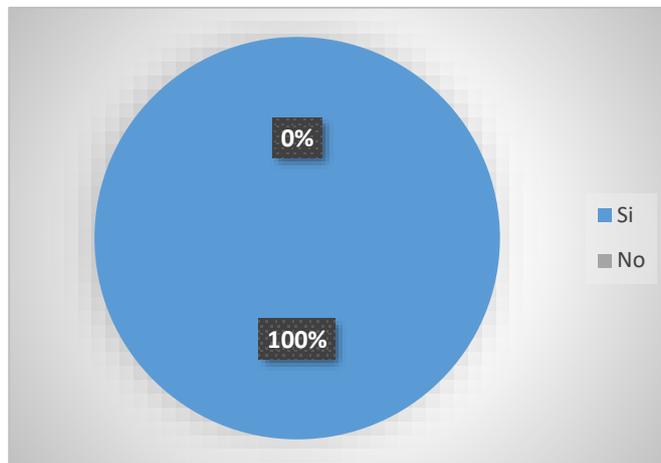
Tabla 9: Tabulación de los resultados de la pregunta 8

Respuestas	Total	
	Cantidad	Porcentaje
Si	22	100%
No	0	0%
TOTAL	22	100%

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Gráfico 8: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 8



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Interpretación:

Dentro de los resultados obtenidos al tabular la pregunta número ocho se determinó que de las 22 personas encuestadas las cuales representan un 100%.

Todas las personas creen que sería muy importante contar con un manual de exportación.

Análisis

Al no contar la asociación con un manual de exportación en la actualidad, los miembros de la misma creen que si es importante uno, ya que servirá como un principal soporte dentro de su proceso de exportación.

9.- ¿CREE QUE AYUDARA A INCREMENTAR LOS INGRESOS DE LOS PRODUCTORES?

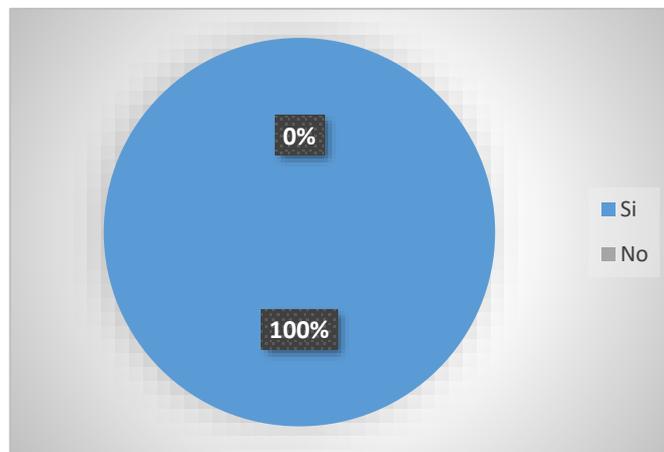
Tabla 10: Tabulación de los resultados de la pregunta 9

Respuestas	Total	
	Cantidad	Porcentaje
Si	22	100%
No	0	0%
TOTAL	22	100%

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Gráfico 9: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 9



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Interpretación:

Dentro de los resultados obtenidos al tabular la pregunta número nueve se determinó que de las 22 personas encuestadas las cuales representan un 100%. Todas creen que el empezar a internacionalizar sus productos mejorará su rentabilidad.

Análisis:

Los productores creen que es necesario empezar a internacionalizar sus productos ya que esto les ayudara a maximizar sus ganancias, lo que es para ellos su principal objetivo.

10.- ¿ESTA DISPUESTO A ADAPTAR SU PRODUCTO A NUEVOS REQUERIMIENTOS?

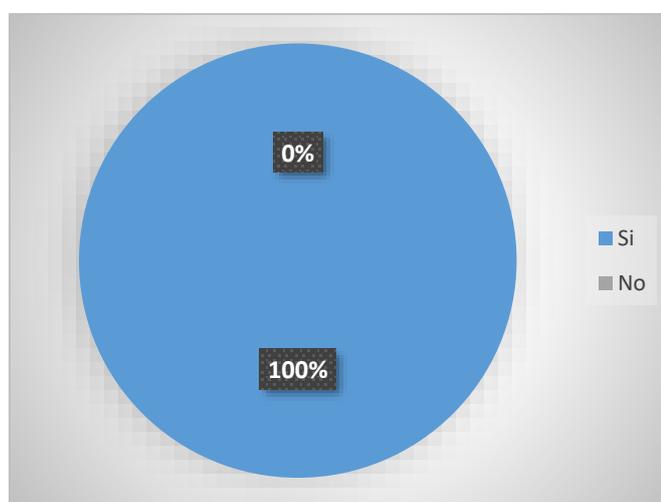
Tabla 11: Tabulación de los resultados de la pregunta 10

Respuestas	Total	
	Cantidad	Porcentaje
Si	22	100%
No	0	0%
TOTAL	22	100%

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Gráfico 10: Representación gráfica de los resultados de la pregunta 10



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación

Interpretación:

Dentro de los resultados obtenidos al tabular la pregunta número diez se determinó que de las 22 personas encuestadas las cuales representan un 100%. Todas están dispuestos a adaptar su producto a nuevos requerimientos.

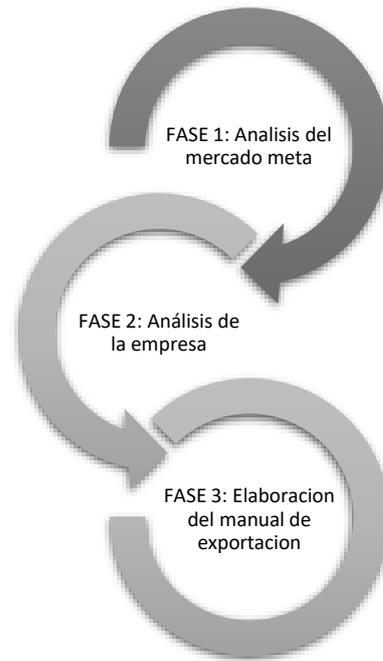
Análisis:

El total de los productores están de acuerdo en hacer una serie de modificaciones en su producto adaptándole a requerimientos del mercado meta.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 FASES DE LA PROPUESTA

Gráfico 11: Fases del Marco Propositivo



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

4.2 FASE I: ANALISIS DEL MERCADO DE DESTINO

4.2.1 Hamburgo

4.2.1.1 Población

Es una ciudad situada al norte de Alemania, tiene una extensión de 755 km², a finales de agosto de 2016 tenía 1.860.759 habitantes al 2016, todo esto la convierte en la segunda ciudad más grande de Alemania después de Berlín, la tercera de Europa Central y la séptima de la Unión Europea. Además, cuenta con el segundo más grande puerto marítimo de Europa después de Róterdam, es el noveno más grande a nivel mundial. Se encuentra a 290 km de la capital del país (Berlín).

4.2.1.2 Moneda

Su moneda local es el Euro

EUR= 1.0857 USD

1 USD= 0.9211 EUR

4.2.1.3 Idioma

Su idioma oficial es el alemán

4.2.1.4 Clima

Debido a la influencia marítima, el clima es más suave que en el interior oriental.

4.2.1.5 Gobierno

Hamburgo está compuesto por 7 distritos conocidos como burgos, los que a su vez están divididos en 105 barrios. Cada distrito está regido por un ayuntamiento, administrado por un consejo municipal. Los barrios de la ciudad de Hamburgo son parte de los municipios. El poder de los gobiernos municipales está limitado y subordinado al senado de Hamburgo. Los barrios no tienen órganos de gobierno propios.

Hamburgo es uno de los 16 estados federados alemanes, por lo que el alcalde de la ciudad no cumple las funciones de un alcalde convencional, sino, es más bien una especie de ministro presidente.

En lo que tiene que ver con la educación pública, las instituciones penitenciarias, la seguridad pública, bibliotecas, instalaciones de esparcimiento, servicios de saneamiento, abastecimiento de agua y servicios de bienestar se encarga el gobierno alemán, como gobierno estatal.

El comercio internacional generado en este sector es la razón por la cual se han abierto un gran número de consulados en esta ciudad.

4.2.1.6 Economía

En el 2016, el PIB de Hamburgo fue de 109 mil millones de euros, el PIB Percapita en términos de poder adquisitivo por habitante fue de 58.578 euros. Esta es la cifra más alta de Alemania y representa el 166.2% del promedio nacional. La población económicamente activa en el 2016 era aproximadamente 976,000 personas de entre 15 y 74 años, esto es el 2.3% de la participación nacional.

4.2.1.7 Comercio exterior y el mercado de mermeladas

Hamburgo se ha ido convirtiendo en la región más importante para el comercio exterior de Europa, es conocida como la puerta germana al mundo por su intensa actividad portuaria ya que cuenta con uno de los principales puertos marítimos de contenedores en términos de volumen de carga manejado (el 15 a nivel mundial y el tercero a nivel de Europa). De hecho en lo que tiene que ver a las importaciones los últimos 25 años, de 23.600 millones de euros en 1990 tuvo un crecimiento a 69.400 millones de euros en 2015.

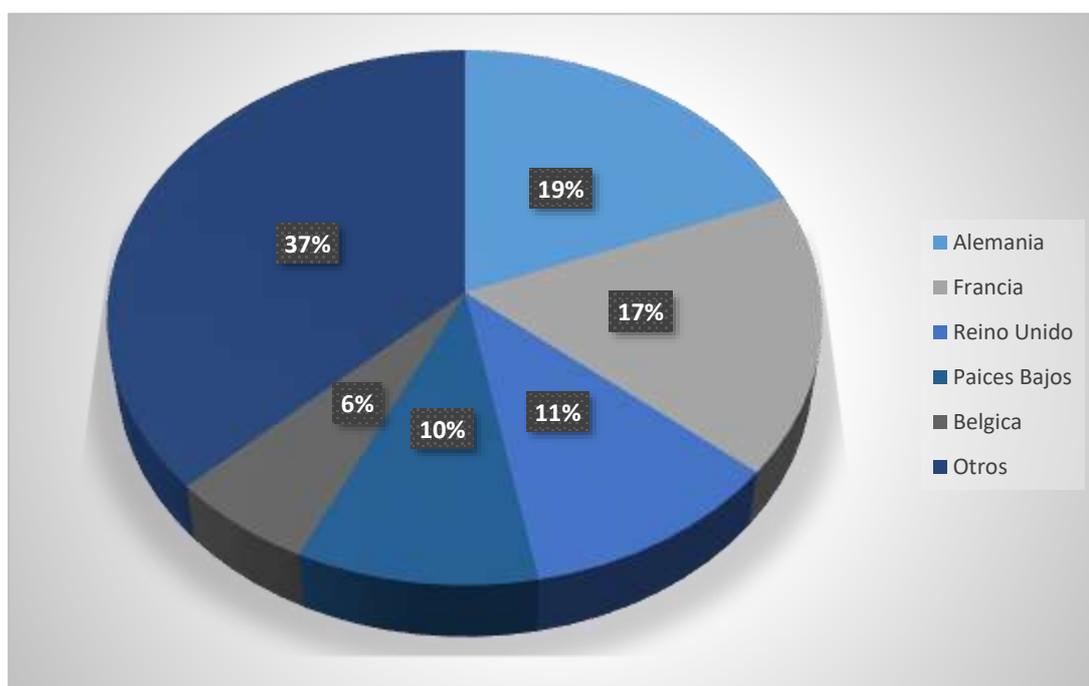
Europa es el mercado más grande de mermeladas, jaleas, y purés en el mundo, representa alrededor del 50% de las importaciones mundiales totales. La demanda de preparados de frutas no tradicionales como el puré de mango también está aumentando. También se pueden encontrar oportunidades especialmente en el segmento orgánico.

Francia, Alemania, el Reino Unido y los Países Bajos ofrecen oportunidades para que los países en desarrollo exporten jaleas, purés y mermeladas. El crecimiento esperado del mercado estará impulsado por la tendencia a una vida más saludable, por la evolución en la industria de procesamiento de alimentos, así como por el aumento de los ingresos en los países de Europa Central y Oriental.

Las importaciones europeas totales de mermeladas, jaleas y purés han aumentado en los últimos cinco años. La tasa de crecimiento anual entre el 2013 y el 2017 fue del 3% en cantidad y del 1% en valor. En 2016, el valor de las importaciones de mermeladas, jaleas y purés alcanzó los 1.220 millones de euros y 613 miles de toneladas.

El mercado europeo de mermeladas, jaleas y purés está fragmentado y no hay un solo país que domine el mercado de importación. Sin embargo, Alemania, Francia y el Reino Unido fueron los mayores importadores de mermeladas, jaleas y purés en 2016.

Gráfico 12: Importaciones europeas de preparados de frutas



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: (Ministry of Foreign Affairs, 2017)

Los proveedores de países en desarrollo con el crecimiento anual más significativo en exportaciones de mermeladas, jaleas, purés y mermeladas a Europa en los últimos cinco años fueron Mali (crecimiento anual del 145%), México (66%) e India (52%).

Se espera que las mermeladas y las conservas continúen siendo productos básicos para el desayuno, así como ingredientes comunes para cocinar y hornear a largo plazo.

4.2.1.7.1 Oportunidades comerciales para los productos o sectores ecuatorianos

Ecuador tiene un gran potencial en lo que tiene que ver con sus productos orgánicos, estos productos son potenciales para la exportación debido a que cumplen con los requisitos de calidad, certificaciones (dependiendo del producto) y en los cuales el Ecuador tiene una buena presencia internacional.

La demanda de productos orgánicos en Alemania ha ido en aumento en los últimos años con un crecimiento promedio del 8%, en el año 2015 es el año con más índices de consumo de este producto llegando a € 8.62 mil millones.

En la actualidad la oferta de productos orgánicos dentro de este país no tiene límites, existe una gran variedad de productos, desde lácteos, huevos legumbres, frutas, diferentes tipos de productos procesados, etc. Todos estos se pueden encontrar ya en tiendas especializadas y además en supermercados.

Un aspecto que es importante destacar es la población vegana dentro de este país se estima que entre veganos y vegetarianos llegarían a un 7% del total de la población, pero llama mucho la atención la tendencia de crecimiento constante que muestra este estilo de vida y el interés del resto de habitantes por el consumo de productos naturales, se estima que 1 de cada 11 habitantes está interesado en este tema. La corriente del veganismo es particularmente fuerte en ciudades como: Berlín, Hamburgo, Frankfurt y Múnich.

Según PRO ECUADOR el crecimiento en la venta de productos orgánicos del 13%, alcanzando los €4.76 mil millones, es decir, el 55% del volumen de ventas totales. Por otro lado, las tiendas orgánicas especializadas experimentaron un crecimiento del 10% en el 2015 y alcanzaron los €2,71mil millones de ventas. Este importante crecimiento en el 2015 se debe a que básicamente los

supermercados, especialmente, los supermercados de descuento han aumentado la oferta de estos productos, es decir han aumentado la variedad y la cantidad de producto orgánicos ofrecidos. Sin embargo, cabe mencionar que un ciudadano europeo gasta en promedio alrededor de 47 € al año en productos orgánicos. Los alemanes compraron en el 2014 alrededor de 97 € en alimentos y bebidas orgánicos. Si bien Alemania se ubica muy por encima de la media, está, por detrás de Dinamarca, Suiza, y Suecia. En Suiza gastó un ciudadano promedio en el 2014 alrededor de 222 € / año.

Según investigaciones, 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.

4.2.1.8 Segmentación del mercado

Para poder segmentar el mercado se tomaran en cuenta variables geográficas, demográficas y psicográficas.

Tabla 12: Segmentación de mercado

VARIABLES CONSIDERADAS	
GEOGRAFICAS	
País	Alemania
Ciudad	Hamburgo
DEMOGRAFICA	
Edad	PEA 15 – 74 años
Genero	Femenino y Masculino
Origen étnico	Todos
Nacionalidad	Todas
Educación	Todos
Ocupación	Indistinta
Religión	Todas

Estatus familiar	Media baja – Alta
PSICOGRAFICA	
Intereses	Cuidado de su salud
Estilos de vida	Acelerado y con cambios en conductas alimenticias más sanas

4.2.1.8.1 GUSTOS Y PREFERENCIAS

- ✓ La población joven es más experimental con relación a generaciones anteriores, por lo cual tienden a probar nuevos productos.
- ✓ En la actualidad se han registrado variables considerables en los hábitos alimenticios con una creciente inclinación hacia los productos naturales esto sería un punto a favor de nuestro producto
- ✓ El mercado se está diversificando en lo que tiene que ver a productos agradables al paladar y con alto valor nutricional elaborados y preparados de manera amigable al medio ambiente.
- ✓ El tema de nutrición ha ido tomando fuerza en los últimos años debido a las enfermedades originadas las malas conductas alimenticias
- ✓ Existe cierto tipo de favoritismo en lo que tiene que ver a productos de fácil utilización
- ✓ Los productos orgánicos son mucho más apetecidos por las familias
- ✓ Además el tiempo promedio que utilizan para la preparación de sus alimentos no puede llevarles más de 15 minutos razón por la cual la mayoría de supermercados se abastecen de productos de fácil preparación o congelados como es la mermelada de tuna.
- ✓ La mermelada de tuna es un producto potencial dentro de este mercado ya que las mermeladas en general son consideradas parte de la canasta básica familiar.
- ✓ Además teniendo en cuenta el tipo de enfermedades que se han ido presentando en sector como consecuencia del tipo de alimentación que han venido llevando los habitantes en estos últimos años debido al ajetreado ritmo de vida que llevan, nosotros podemos aprovechar las propiedades medicinales que se le atribuyen a la tuna como ventaja competitiva en relación a otro tipo de mermeladas que se ofertan en el mercado.

4.2.1.8.2 HABITOS DE CONSUMO

- ✓ Aproximadamente el 15% de los ingresos se destinan a comida y bebida. Cada alemán gasta entre 300 y 350 euros mensuales en comida
- ✓ El 20% del total de dinero gastado es comida es destinado a los restaurantes, esto tiene tendencia de aumento.
- ✓ El 16% de los gastos de comida son dirigidos a la compra de vegetales y panaderías.
- ✓ Los productos con tendencia al alza de consumo incluyen, pan pastas, productos de soya, mezcla de frutas, nueces productos bajos en grasas vinos, comida congelada, productos orgánicos en general.

4.2.1.9 Estudio de mercado

4.2.1.9.1 Estudio de la demanda

Para entender el estudio de la demanda, primero diremos que la demanda es la cantidad de bienes o servicios que son adquiridos por consumidores a diferentes precios, a una unidad de tiempo específica (un día, un mes, un año, etc) ya que sin un parámetro temporal no podemos decir si una cantidad demanda crece o decrece.

Para calcular la demanda hemos utilizado la siguiente formula

$$P_n = P_o(1 + i)^n$$

En donde:

P_o = es la población proyectada

i = la población del año base

n = la tasa del número de año

Para esto tomaremos en cuenta la tasa de crecimiento poblacional de Hamburgo que según (statista, 2017) El consumo promedio per cápita es de 2,1 kg en el 2017

Tabla 13: Demanda de Hamburgo mermelada de tuna

AÑOS	POBLACION	PEA (52,45%)	CONSUMO EN KG DE MERMELADA	CONSUMO PERCAPITA EN KG
2016	1.860.759	976.000	2.049.600	2,10
2017	1.880.855	986.509	2.071.668	2,10
2018	1.901.168	997.163	2.094.042	2,10
2019	1.921.701	1.007.932	2.116.658	2,10
2020	1.942.455	1.018.818	2.139.518	2,10
2021	1.963.434	1.029.821	2.162.624	2,10

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación Propia

4.2.1.9.2 Estudio de la oferta

La "oferta" es una fuerza del mercado que representa la cantidad de bienes o servicios que individuos, empresas u organizaciones quieren y pueden vender en el mercado a un precio determinado.

Para el presente caso se tomara como referencia la oferta total de exportaciones de la partida arancelaria (país) Anexo C

Para determinar la oferta se aplicó la siguiente formula

$$Mn = Mo(1 + i)^n$$

En donde:

Po = el total de la demanda

i= la población del año base

n= la tasa de en número de año

Tabla 14: Oferta del mundo de mermelada hacia Hamburgo

AÑOS	IMPORTACIONES ALEMANIA EN TM	PARTICIPACION HAMBURGO (2,3%)	OFERTA EN KG
2017	239	5,50	5.500
2018	246	5,66	5.660
2019	254	5,83	5.830
2020	261	6,01	6.010
2021	269	6,19	6.190

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación Propia

Considerando que Hamburgo tiene una participación del 2.3% de la población total de Alemania, se asumió el mismo porcentaje de participación para el caso de la participación de las importaciones de Alemania

4.2.1.9.3 Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha se da cuando una población no recibe el bien o servicio que requiere, por lo tanto la demanda es mayor a la oferta esto produce una insatisfacción por parte de los consumidores dando paso a que se genere una competencia para cubrir esa necesidad.

Tabla 15: Demanda insatisfecha de Hamburgo

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	% PARTICIPACIÓN
2017	2.071.668	5.500	-2.066.168	0,174%
2018	2.094.042	5.660	-2.088.382	0,172%
2019	2.116.658	5.830	-2.110.828	0,171%
2020	2.139.518	6.010	-2.133.508	0,169%
2021	2.162.624	6.190	-2.156.434	0,167%

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: Investigación Propia

Se evidencia una demanda insatisfecha anual que promedia los 2 millones de kg, de los cuales de acuerdo a la capacidad instalada de la empresa se estima se podrá cubrir apenas un 0.17% lo que representa una producción anual de 36000 kg, demostrando viabilidad desde el punto de vista del mercado.

4.2.2 Acuerdo con la Unión Europea

4.2.2.1 Introducción al acuerdo comercial Ecuador - Unión Europea

A partir del 1 de enero del presente año, se ha marcado un hito en las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea, ya que, además de generar empleo y facilitar flujos comerciales garantizando su seguridad en el marco jurídico atrayendo así inversiones, innovación y tecnología, todo esto en marcado en un ámbito igualitario.

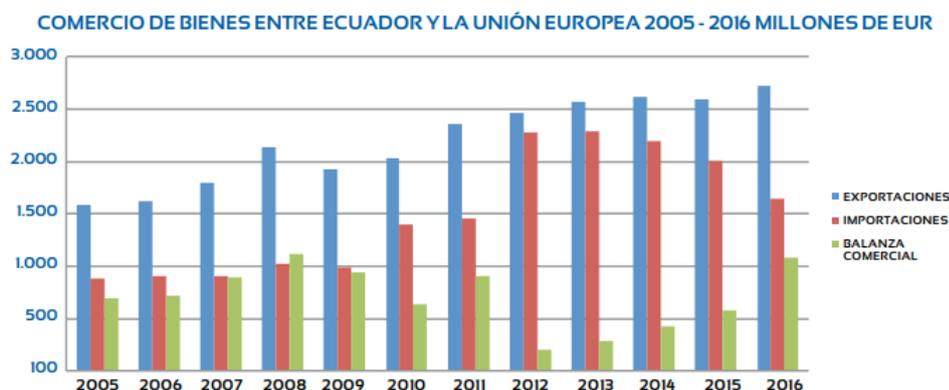
Con la firma de este convenio lo que se busca es que los dos sectores obtengan el máximo provecho, pero debemos tomar en cuenta que Ecuador como país en vías de desarrollo tendrá que asumir nuevos retos: hay q conocer, aprender, invertir, aprovechar las oportunidades.

Al hablar de acuerdo comercial estamos hablando también de una reducción gradual de los aranceles para las 2 partes, y con esto viene un trato igualitario en lo que tiene que ver con las compras lo que da paso a atraer inversiones. El aspecto del marco legal también es un pilar fundamental dentro de este tratado, ya que brindara una visión más clara tanto para inversionistas y emprendedores.

Todo esto traerá consigo un crecimiento económico, generación de empleos, y sobretodo un mejoramiento de vida. Pero lo más importante es que con la firma de este acuerdo no nos estamos olvidando del respeto por los derechos humanos y el cumplimiento de nuestros compromisos en términos laborales y de medio ambiente.

4.2.2.2 Comercio exterior entre Ecuador y la Unión Europea.

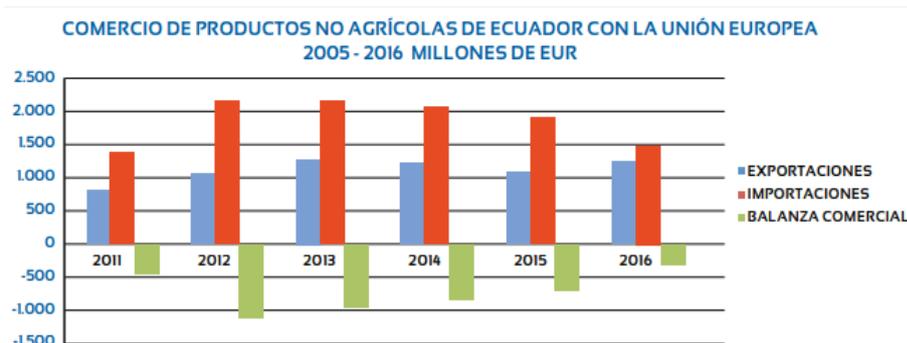
Gráfico 13: Comercio de Bienes entre Ecuador y la Unión Europea (millones de Euros)



Fuente: (Van Steen & Saurenbach, 2017)

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Gráfico 14: Comercio de productos no agrícolas de Ecuador con la Unión Europea



Fuente: (Van Steen & Saurenbach, 2017)

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

La Unión Europea se ha posicionado como el segundo principal destino de las exportaciones de Ecuador. La exportación de bienes de Ecuador a la Unión Europea ha aumentado un 72,4% entre el 2005 y 2016. Ecuador ha mantenido una balanza comercial positiva con el bloque europeo en los últimos 10 años.

El mercado europeo además de ser el de economía más grande del mundo con 500 millones de consumidores, es un mercado potencial para las exportaciones ecuatorianas.

Gráfico 15: Destino de exportaciones de Ecuador a la Unión Europea y Proveniencia de las importaciones de Ecuador desde la Unión Europea



Fuente: (Van Steen & Saurenbach, 2017)
Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Como podemos observar en los cuadros anteriores Alemania se encuentra en el tercer lugar en lo que se refiere a los principales destinos de las exportaciones dentro de la unión europea. Estos valores tienen una tendencia de crecimiento a partir del año 2013. Los principales productos exportados desde Ecuador hacia la unión europea están: banano fresco, camarones, langostinos y más productos de pesca, atunes, cacao en grano, flores frescas, extractos, esencias y concentrados de café,

Mientras que en lo que se refiere a las importaciones de Ecuador desde la unión europea el año pasado Alemania se encuentra en el primer lugar, los principales productos exportados desde la unión europea al Ecuador están la maquinaria mecánica y electrónica, combustibles, minerales, aceites y productos afines, seguida por productos del sector farmacéutico y vehículos, sus partes y accesorios.

4.2.2.3 Acceso a mercados

4.2.2.3.1 Mercados no agrícolas

Dentro de la firma de este acuerdo que entro en vigencia a partir del 1 de enero del año presente, se estipula eliminar los aranceles para todo tipo de productos industriales y de pesca ecuatorianos es decir productos tales como, confección, madera, productos de

plastos o papel, muebles llegaran al mercado de destino con un arancel del 0%. En lo que tiene que ver al sector pesquero y una de las partidas más importantes de exportación del Ecuador como es el camarón y el atún, se ha liberado del arancel 3.6% es decir, ahora gozan de un acceso libre de aranceles al mercado europeo.

Sin embargo, en lo referente a productos europeos, Ecuador libero aranceles de un 61% de productos industriales y el 39% se irán liberando paulatinamente, todo esto con el objetivo de precautelar la producción nacional y prevenir el impacto negativo que pudiera tener una liberación precipitado en el sector, por ejemplo, completados (CBU) y vehículos para ensamblaje en Ecuador (CKD), se desgravarán entre 7 y 10 años. Para los productos textiles y prendas de vestir, los aranceles se eliminarán en un periodo de 5 años; mientras que los productos de cristal y vidrio o varios tipos de piedras (mármol, granito etc.) tendrán un período de transición de entre 5 y 10 años.

4.2.2.3.2 Mercados agrícolas

A pesar de que la Unión Europea es líder en exportaciones de artículos como carnes, vinos, aceite de oliva, whisky y otro tipo de bebidas alcohólicas hacia los países en vías de desarrollo, también es el principal importador a nivel mundial de alimentos. Lo que convierte a la agricultura un pilar fundamental dentro de la economía razón por la cual la sensibilidad de este sector no ha permitido una liberalización completa del comercio de estos productos, sin embargo, productos tan importantes para el Ecuador como: las flores frescas, café, cacao, aceite de palma, la mayoría de frutas y hortalizas, y el tabaco gozan ya de un libre acceso al mercado¹. Por otro lado, un producto productos como el azúcar tendrán q cumplir con ciertas características para un desgravamen paulatino.

4.2.2.3.3 Acceso al mercado de Ecuador

A partir de la entrada en vigencia del acuerdo con la unión europea un 44% de las líneas tarifarias agrícolas de la UE se benefician de un ingreso al mercado ecuatoriano sin aranceles. Mientras que, el 46% restante se desgravará en un período de entre 3 y 17 años. Sin embargo, hay un 10% que ha sido excluido por completo de este acuerdo bilateral, entre estos están las carnes de cerdo, bovino, pavo y de aves, huevos, soya, arroz, quesos frescos sin embargo existen excepciones de acuerdo con la cantidad , todo esto con el

objetivo de resguardar la producción nacional Por otro lado, productos agrícolas tales como verduras y frutas provenientes de la UE están sujetos a aranceles moderados, con algunos productos completamente exentos de arancel (ciruelas, cerezas, manzanas, peras). Para artículos sensibles tales como maíz, maíz dulce o papas se respetará un sistema de cuotas anuales, al igual que en el caso de jamones, embutidos o jugos de frutas. Para los productos sensibles para Ecuador tales como frijoles y sus sub-partidas, se implementa un sistema de salvaguardias. Por otro lado, las bebidas alcohólicas importadas desde la UE quedaron libres de aranceles a la entrada en vigor del Acuerdo.

4.2.2.4 Obstáculos técnicos al comercio exterior

En lo que se refiere a normas y reglamentos técnicos se puede decir que han ido en aumento durante estas últimas décadas, las razones pueden variar puede ser por que ha ido mejorando el nivel de vida de los habitantes y esto ha dado paso a un consumo masivo de productos con la diferencia de que ahora las personas buscan consumir de buena calidad y lo más saludables posibles, además la conciencia social que se ha ido implantando juega un papel importante ya que el consumidor busca productos menos nocivos para el medio ambiente. Para esto se ha planteado términos y condiciones que además de cumplir con estos objetivos agilizará cada uno de los procesos requeridos.

4.2.2.4.1 Transparencia

Dentro de este ámbito se estipula que en el caso de que exista algún tipo de cambio en lo que se refiere a procedimientos de evaluación de conformidad, reglamentos técnicos salud pública o protección al medio ambiente las partes deberán informar en rangos de tiempo ya establecidos con el objetivo de que las partes puedan adaptar sus estándares a los requisitos aprobados. Para esto los requisitos estarán siempre disponibles al público por medio de un sitio web oficial

4.2.2.4.2 Normalización, evaluación de conformidad, etiquetado y marcado

Dentro de esta sección de habla de que se tomaran como referencia las normas internaciones para la elaboración de los reglamentos técnicos nacionales, a menos que las

normas internacionales lleguen a ser una herramienta ineficaz para el cumplimiento de los objetivos planteados.

En lo que se refiere al etiquetado y marcado se estipula que debería ir información netamente relevante para el consumidor, suprimiendo un tipo de información considerada como distractora o dificulte la comprensión de la misma.

4.2.2.5 Medidas sanitarias y fitosanitarias

En la actualidad generalmente se aplican normas internacionales que ofrecen una base para la formulación de la legislación dentro de este ámbito tales como la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, o las emanadas de la Comisión del Codex Alimentarius y de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE). Además, estas mismas normas estas mismas se encargan de proteger a los Estados del uso indebido de estos instrumentos. Dentro de las medidas cabe recalcar que podrán ser adoptadas siempre y cuando no sean utilizadas como un medio de discriminación arbitrario e injustificable.

En el caso de la Unión Europea, el órgano que garantiza las normas sanitarias y fitosanitarias cumplan con las normativas para asegurar la salud de los consumidores es la Comisión Europea (la Dirección General de Salud y Seguridad Alimentaria, DG SANTE). Para ello, además cuenta con el apoyo tanto de las autoridades nacionales de sus estados miembros, como de la Agencia Europea de Sanidad Alimentaria, EFSA.

El acuerdo transparencia también está presente en este sector, ya que en el caso de existir algún tipo de especificación a alteración en las medidas o normativas antes tomadas se deberá informar en un periodo de tiempo especificado.

En el caso de los productos de origen animal se realizará una auditoria de control sanitario y fitosanitario que garantice el cumplimiento de cada uno de los requisitos, una vez que estos productos cumplan con los requisitos pueden ser comercializados en el lugar de destino.

Según el Anexo VI del Acuerdo, para las exportaciones a Ecuador, la institución competente en MSF de cada uno de los Estados miembros de la UE es el responsable del control de las condiciones y procedimientos de la producción.

Además, acreditará el cumplimiento con las normas y requisitos establecidos por las autoridades ecuatorianas. En este sentido, los mismos Estados miembros se responsabilizarán del control del cumplimiento de las condiciones establecidas por la Unión Europea en dichas importaciones.

En el caso de Ecuador, la vigilancia y el control las ejercen conjuntamente ARCSA y Agro calidad según las competencias asignadas por la ley ecuatoriana. Estas autoridades coordinarán con la Comisión Europea, en particular con la DG SANTE, el proceso de armonización de ambos sistemas sanitarios y fitosanitarios. (PRO ECUADOR, 2017)

4.2.2.6 Instrumentos de defensa comercial

Es necesario plantear diferentes instrumentos de defensa comercial ya que en los últimos años se han ido utilizando mecanismos que burlen los objetivos de un acuerdo comercial, por ejemplo, se han ido manejando precios inferiores a los habituales en el mercado propio, se han implantado restricciones temporales para las importaciones o incluso las subvenciones públicas.

4.2.2.6.1 Medidas antidumping

La OMC define el dumping como la situación cuando una empresa exporta un producto a un precio inferior al que se aplicaría normalmente en el mercado de su propio país, o por debajo del precio de costo de producción. El Acuerdo Antidumping de la OMC define instrumentos destinados a corregir estas situaciones, conocidos como medidas antidumping, ampliamente utilizadas hoy en día.

Como en otras áreas, estas medidas también están previstas en el Acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea.

4.2.2.6.2 Subvención y derechos compensatorios

Aquí nos habla de que la OMC elimina la utilización de subvenciones prohibidas y supervisa las medidas que los países miembros pueden adoptar para contrarrestar sus efectos. Un país puede adoptar las medidas que propone al OMC o también puede iniciar

su propia investigación y aplicar sus propios derechos, estos se llaman derechos compensatorios. Esto será viable siempre y cuando se compruebe que las subvenciones perjudican a los productores nacionales.

4.2.2.6.3 Medidas de salvaguardia multilateral

Las medidas de salvaguardia son medidas de emergencia y se utilizan cuando las importaciones de un determinado producto son excesivas dentro de un determinado país, lo que primero se traduciría en una salida de divisas y por otro lado afectaría directamente a la producción nacional. Este tipo de medidas pueden ser provisionales (son las que se adoptan en caso de emergencia y tienen una duración máxima de 200 días), y las definitivas (se utilizan para reparar algún daño grave su periodo puede durar entre 4 o años).

Dentro del acuerdo con la unión europea se estipula que se deberá notificar sobre el inicio de la aplicación de este tipo de medidas.

4.2.2.6.4 Medidas de salvaguardia bilateral

Por otro lado, en el caso de que las importaciones de algún determinado producto hayan aumentado y amenacen a la industria nacional se podrá aplicar salvaguardias bilaterales con el objetivo de suspender las importaciones de dicho producto. Esto solamente será aplicables los primeros 10 años a partir de la entrada en vigor del acuerdo

4.2.2.7 Servicios inversiones y libre movimiento de capitales

Con el objetivo de incentivar el establecimiento y desarrollo de negocios en ambos mercados el acuerdo busca mejorar las condiciones de acceso al mercado. Para eso han planteado un artículo de un trato nacional no discriminatorio en el cual las partes se comprometen a promocionar un entorno atractivo y estable para la inversión recíproca. Es decir, de esta manera los empresarios e inversionistas recibirán un trato no menos favorable al que cada parte otorga a sus propios inversionistas; oportunidades importantes en un rango amplio de áreas, como las industrias manufactureras, industrias de servicios, producción de energía, etc.

Además, dentro del acuerdo las partes se comprometen a facilitar la estadía temporal de personas que visiten los países miembros con el objetivo de realizar negociaciones. En particular, destacan profesionales contratados para prestar su servicio en la Unión Europea a un consumidor final perteneciente a las siguientes áreas: arquitectura, ingeniería, servicios médicos, investigación y diseño, investigación de mercado, ferias comerciales, turismo.

4.2.2.8 Competencia

Dentro de una economía de mercado es normal que se dé una libre competencia. Sin embargo, esta puede verse afectada por prácticas desleales que pueden afectar tanto a l funcionamiento regular de los mercados como a la eficiencia económica y el bienestar del consumidor, estos pueden ser acuerdos restrictivos cárteles y abusos de la posición dominante. Para esto el título VIII del acuerdo versa sobre la restricción de este tipo de prácticas. Se prohíben, por ejemplo, las fusiones que obstaculicen de forma significativa la competencia, en particular como resultado de la creación o fortalecimiento de una posición dominante. Las dos partes contarán con entes reguladores que trabajaran mancomunadamente y velaran por el cumplimiento de estas reglas de forma transparente. Dentro de este marco las partes se comprometen a no tomar medidas que atenten a la libre competencia dentro del comercio, es decir, será completamente ilegal si una entidad pública interfiere en la compra de productos importados a que entren a competir en el mercado por el mero hecho de ser importado (el producto importado debe gozar del mismo trato nacional). En cuanto a monopolios y empresas públicas las partes se comprometen a regular y supervisar que estos se adapten a las normas estipuladas en el tratado.

4.2.2.9 Reglas de Origen

Según la OMC, las normas de origen son los criterios necesarios para comprobar la procedencia de un producto. Con esta información se podrá obtener información sobre el origen y además se podrá determinar los aranceles y restricciones durante una importación.

Las reglas de origen no preferenciales se utilizan en los siguientes casos:

- Aplicación de medidas e instrumentos comerciales, como los derechos antidumping, medidas de salva- guardia o excepciones al comercio.
- Determinación del trato de la nación más favorecida
- Aplicación de las disposiciones sobre etiquetado y marcado.
- Contratación pública.
- Elaboración de estadísticas comerciales.

El Acuerdo establece que los productos originarios son los fabricados totalmente en los países miembros o que contengan materiales que no hayan sido originarios de ahí pero que han sido transformados en sus respectivos países. Se está pensando en el futuro se pueda tomar en cuenta la utilización de productos de determinados países también miembros o que hayan firmado este tratado puedan ser considerados también como país de origen esto se llama “acumulación de origen”.

4.2.2.10 Indicaciones Geográficas

Según la OMC la razón de procedencia de un producto o su calidad están relacionados con su cultivo, el tipo de tierra, el clima de manera general el lugar en donde fue sembrado. Por esta razón es que es importante el lugar de origen de los productos. En la unión europea toman muy en cuenta la conexión entre el producto y su lugar de origen de hecho existen leyes que protegen esta denominación promoviendo leyes especiales para la protección de las indicaciones geográficas conocidas como denominaciones de origen.

Dentro de estas existen compromisos para los productores que se acogen a esta protección como, por ejemplo: no despegarse de los estándares de calidad requeridos asegurándose de mantener el vínculo del producto al territorio, además, en casos específicos procedimientos tradicionales en la producción. Una de las más importantes ventajas es que las leyes protegen a los productores contra la utilización del nombre del producto reconocido en productos similares de zonas diferentes.

4.3 FASE II: Análisis de la Empresa

4.3.1 Reseña histórica

Vita Tuna es una empresa de productos derivados de la tuna, pertenece a la Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales “El Granjero Guaneño”, la cual tiene alrededor de 10 años. Posee reconocimiento jurídico extendido por el MIES (Ministerio de Inclusión Económico y Social) en octubre del año 2010, y su sede se encuentra en el cantón Guano.

El poseer tierras áridas, obligó a sus agremiados a asociarse y crear un proyecto para cultivar tuna, ya que es la única planta que crece efectivamente en este tipo de tierras y resiste las sequías.

En un inicio, la corporación decidió cultivar la tuna para producir y vender el fruto, pero la información existente en los medios les permitió conocer que la tuna no solo es fruto, su potencial utilitario es amplio, sus usos son variados, pues las hojas se las usa en ensaladas y tiene propiedades medicinales.

La Corporación, se fortaleció a través de un proyecto financiado por el Ayuntamiento de Madrid y por el GADM del cantón Guano, denominado “Establecimiento, producción y comercialización del nopal (tuna) en el cantón Guano”.

Actualmente Vita Tuna vende productos como el tónico de tuna, mermelada, vino, shampoo. Estos productos se venden en ferias de exposición a nivel provincial, lo que ha permitido que se den a conocer sus propiedades y beneficios.

4.3.2 Misión

Vita Tuna es una empresa procesadora y comercializadora de productos derivados de la tuna de calidad, alto valor nutricional y suplementos medicinales, incorporado talento humano calificado para satisfacer las necesidades de los consumidores; y así mejorar la rentabilidad económica y social de los agremiados.

4.3.3 Visión

Convertirnos en una empresa líder en procesamiento y comercialización de productos derivados de la tuna de calidad, alto valor nutricional y suplementos medicinales. Así se incorporara talento humano calificado, innovador y honesto para cubrir la demanda de los clientes; y además mejorar los ingresos económicos de la empresa y beneficiarios.

4.3.4 Valores

- *Respeto:* Nuestro comportamiento como grupo de personas, se basa en los principios de apertura, ética y honradez
- *Puntualidad:* Disciplina de cumplir a tiempo nuestros compromisos.
- *Honestidad:* Somos íntegros, coherentes y justos entre lo que pensamos, hacemos, decimos y sentimos.
- *Trabajo en equipo:* Buscar la práctica de la unidad y cooperación entre l@s soci@s, emplead@s, proveedores y clientes apoyando para generar rentabilidad económica y social de manera eficiente.
- *Solidaridad:* Unidos por objetivos comunes encaminados a la satisfacción del cliente y el bienestar de los socios.

4.3.5 Estrategias

- Adquirir el interés de los posibles consumidores que aún no conocen de nuestro producto.
- Atender a nuestros clientes con la debida cordialidad.
- Fidelizar a cada uno de los clientes potenciales
- Adaptar nuestros productos a las exigencias y requerimientos del mercado en constante cambio.

4.3.6 Localización

La asociación de Productores Granjero Guaneño con su renombre que es “Vita Tuna”, está localizado en la Provincia de Chimborazo, cantón Guano calles Sucre entre García Moreno y Agustín Dávalos bajo la dirección del Presidente Gerardo Vizuete.

Imagen 2: Ubicación de la empresa



Elaborado por: El granjero Guaneño
Fuente: Investigación Propia

4.3.7 Proceso productivo

4.3.7.1 Ingredientes

Azúcar

El azúcar es el ingrediente más importante para la fabricación de nuestra mermelada. Desempeña un papel vital dentro de la gelificación de la mermelada al combinarse con la pectina. La concentración de azúcar dentro de la mermelada deberá impedir la fermentación de la fruta y además la cristalización del producto. Estos dos factores se dan ya sea por la falta de azúcar (fermentación del producto), o porque la mermelada contiene demasiada azúcar (cristalización).

En las mermeladas en general la mejor combinación para mantener la calidad y conseguir una gelificación correcta y un buen sabor suele obtenerse cuando el 60 % del peso final de la mermelada procede del azúcar añadido. La mermelada resultante contendrá un porcentaje de azúcar superior debido a los azúcares naturales presente en la fruta. Cuando la cantidad de azúcar añadida es inferior al 60% puede fermentar la mermelada y por ende se propicia el desarrollo de hongos y si es superior al 68% existe el riesgo de que cristalice parte del azúcar durante el almacenamiento.

El azúcar que utilizamos para la fabricación de nuestra mermelada es el azúcar orgánica ya que permite mantener las características propias del color y sabor de la fruta.

Cada frasco de mermelada de tuna contendrá 5 gramos de azúcar blanca

Frutas

El primer aspecto a tomar en cuenta es la fruta, y esta deberá estar tan fresca como sea posible, generalmente se utiliza una mezcla de fruta madura con frutas que recién han iniciado su etapa de maduración. La fruta demasiado madura ya no sirve para la fabricación de mermelada ya que no gelificará bien.

Cabe mencionar que por cada 250 ml de producto se utilizará 3.5 tunas. En promedio dependiendo del estado de la fruta.

Ácido cítrico

El ácido cítrico es importante no solamente para la gelificación de la mermelada sino también para conferir brillo al color de la mermelada, mejora el sabor, ayuda a evitar la cristalización del azúcar y prolonga su tiempo de vida útil. El ácido cítrico se añadirá antes de cocer la fruta ya que ayuda a extraer la pectina de la fruta

El ácido cítrico se vende en forma comercial bajo la forma granulada y tiene un aspecto parecido al azúcar blanca, aunque también se puede utilizar el jugo de limón como fuente de ácido cítrico. La cantidad que se emplea de ácido cítrico varía entre 0.15 y 0.2% del peso total de la mermelada.

Para la fabricación de nuestra mermelada se utiliza preferentemente zumo de limón, que aporta las mismas características de ácido cítrico, pero de manera más natural.

En un frasco de mermelada se utiliza aproximadamente 0.5 de limón

Pectina

Dentro de las membranas de las frutas está contenida una sustancia natural gelificante llamada pectina, la cantidad de pectina contenida depende de la fruta y del grado de madurez. En la preparación de la mermelada la primera fase consiste en reblandecer la fruta de forma que se rompan las membranas de las células y extraer así la pectina.

Es muy soluble en agua y se une con el azúcar y los ácidos de la fruta para formar un gel. Así que, si la añadimos a nuestras mermeladas, lo que conseguimos es espesar de forma natural nuestra conserva, añadiendo menos azúcar y lo que es muy importante disminuyendo el tiempo de cocción, lo que se traduce en que nuestra mermelada va a mantener mucho más el sabor a la fruta en fresco.

Además, la pectina aparte de reaccionar con el azúcar también lo hace con el ácido que posee la fruta para formar un gel, y como la acidez no es igual en todas las variedades, es **conveniente añadir primero el zumo de limón a la fruta cuando se está cocinando**, puesto que si la cantidad de ácido es baja lo que ocurre es que la pectina no trabaja de forma efectiva.

La cantidad de pectina que se utiliza es de 0.25 gr por cada envase.

Conservante

Los conservantes son sustancias que se añaden a los alimentos para prevenir su deterioro, evitando de esta manera el desarrollo de microorganismos, principalmente hongos y levaduras. La tuna es conocida por tener grandes propiedades anti oxidantes lo cual ayuda a la conservación de la mermelada en sí, dado a que nuestro producto está elaborado de forma natural, el fruto conserva sus propiedades y se estima que el tiempo límite de consumo son de 1 año a partir de que es abierto el producto.

4.3.7.2 Equipos y materiales

Marmita con agitador y chaqueta para inyección de vapor

Este equipo se emplea para el mezclado y calentamiento del puré y azúcar, así como de la pectina y azúcar, la cual se efectúa en dos marmitas por separado

Evaporador

En esta parte del proceso se cocina la mezcla de los ingredientes para la preparación de la mermelada. El evaporador es una marmita con doble chaqueta cerrada

Tanque de agitación

En este tanque (marmita con chaqueta sencilla) se efectúa la agitación final de la mezcla.

Cambiador de calor

El cambiador de calor se emplea para realizar el enfriamiento del producto, para iniciar la actividad de envasado de la mermelada.

Envasadora para frascos

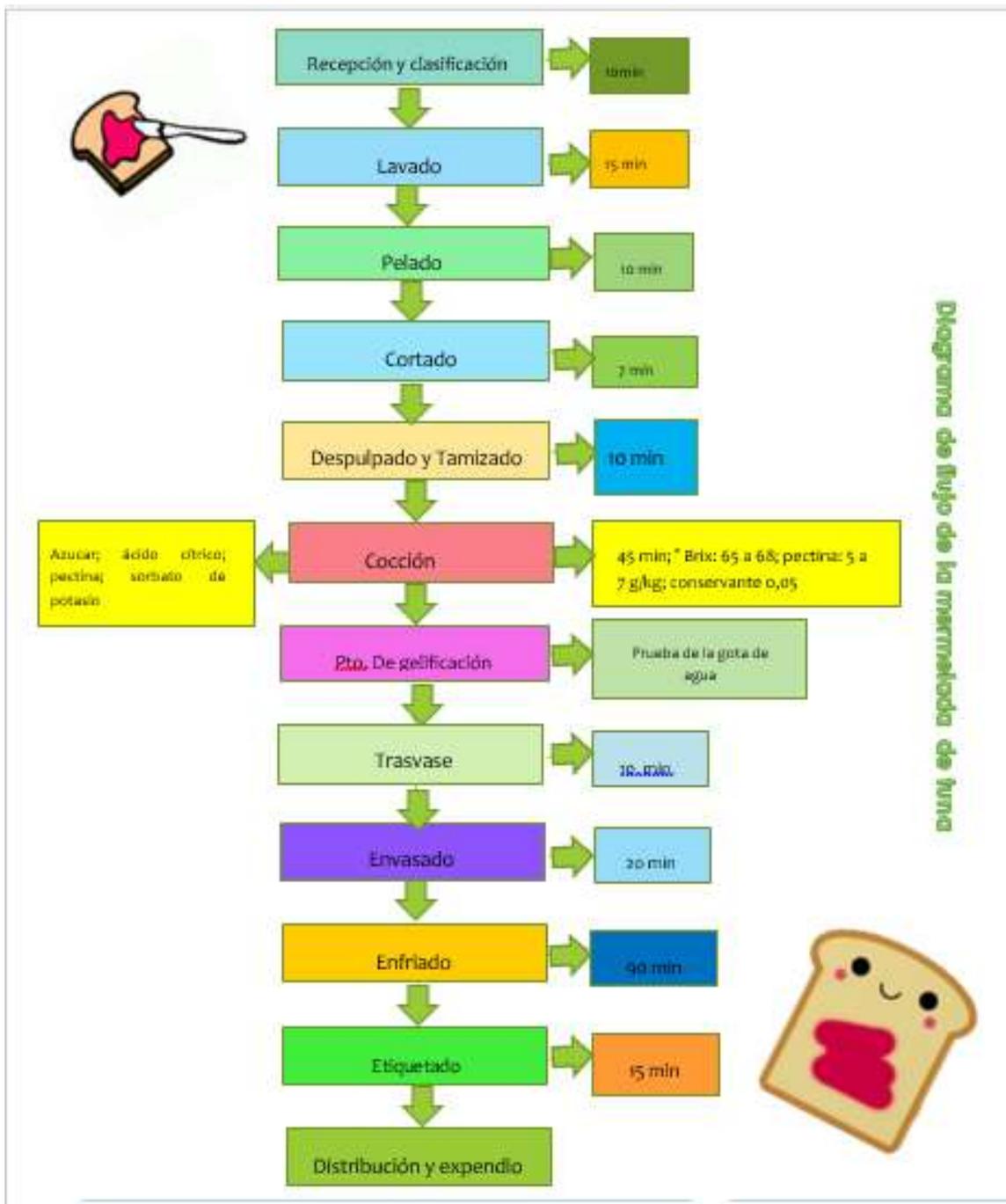
El producto se envasa en frascos de vidrio, por medio de una envasadora semiautomática o automática, la cual llena y tapa los recipientes con el producto terminado.

Etiquetadora

Finalmente se realiza el pegado de la etiqueta, que deberá contener la información de la empresa, código de barras, ingredientes y contenido neto entre otros. El pegado se realiza manualmente

4.2.7.3 Diagrama de flujo del proceso de elaboración

Imagen 3: Proceso productivo de la mermelada de tuna



Elaborado por: El granjero Guaneño

Fuente: Investigación Propia

4.3.7.4 DESCRIPCION DEL PROCESO

La tuna recolectada debe ser sometida a un proceso de selección, ya que la calidad de la mermelada dependerá de la fruta. Para este proceso lo primero que se hace, es seleccionar los mejores frutos, mas coloridos, sin magulladuras, o algún tipo de imperfección, se eliminan aquellas tunas en estado de podredumbre. De inmediato se procede a pelar, procurando no desperdiciar mucho de fruta, la tuna en sí, es pequeña y se puede quedar partes adheridas a la cáscara, tratando de aprovechar todo el fruto.

Después se procede a extraer la pulpa libre de cáscaras y pepas. Esta operación se realiza a nivel industrial en pulpeadoras. A nivel semi-industrial o artesanal se puede hacer utilizando una licuadora. Dependiendo de los gustos y preferencias de los consumidores se puede licuar o no al fruto. Es importante que posterior a esto se pese la pulpa, ya que de ello va a depender el cálculo del resto de insumos.

La pulpa se cuece suavemente hasta antes de añadir el azúcar. Este proceso de cocción es importante para romper las membranas celulares de la tuna y extraer toda la pectina. Si fuera necesario se añade agua para evitar que se queme el producto, pero en cantidades mínimas, cabe recalcar que la tuna posee mucha cantidad de agua en su fruto por lo que generalmente no se agrega agua.

Para esto se utilizara una cacerola ancha y poco profunda, de tal manera que permita una rápida evaporación, cuanto más madura sea la pulpa menos agua se precisa para reblandecerla y cocerla. La pulpa se calentará hasta que comience a hervir. Después se mantendrá la ebullición a fuego lento con suavidad hasta que el producto quede reducido a pulpa.

Una vez que el producto está en proceso de cocción y el volumen se haya reducido en un tercio, se procede a añadir el ácido cítrico y la mitad del azúcar en forma directa. La cantidad total de azúcar a añadir en la formulación se calcula teniendo en cuenta la cantidad de pulpa obtenida. Se recomienda que por cada 250 gr de pulpa de fruta se le agregue entre 5 gr. de azúcar, en cuanto a la cantidad de azúcar, puede variar, de acuerdo a la maduración de la fruta, por los gustos del consumidor dado que algunas personas disfrutan de una mermelada muy dulce, y otras no tanto, esto puede variar.

La mermelada debe removerse hasta que se haya disuelto todo el azúcar. Una vez disuelta, la mezcla será removida lo menos posible y después será llevada hasta el punto de ebullición rápidamente. La regla de oro para la elaboración de mermeladas consiste en una cocción lenta antes de añadir el azúcar y muy rápida y corta posteriormente. El tiempo de ebullición dependerá del tipo y de la cantidad de fruta, si la fruta se ha cocido bien antes de la incorporación del azúcar no será necesario que la mermelada endulzada hierva por más de 20 minutos. Si la incorporación del azúcar se realiza demasiado pronto de forma tal que la fruta tenga que hervir demasiado tiempo, el color y el sabor de la mermelada serán de inferior calidad.

4.3.7.4. 1 Adición de ácido cítrico

Toda fruta tiene su acidez natural, sin embargo, para la preparación de mermeladas esta acidez debe ser regulada. La acidez se mide a través del pH empleando un instrumento denominado pH-metro. La mermelada debe llegar hasta un pH de 3.5. Esto garantiza la conservación del producto.

4.3.7.4.2 Punto de gelificación:

Finalmente la adición de la pectina se realiza mezclándola con el azúcar que falta añadir, evitando de esta manera la formación de grumos. Durante esta etapa la masa debe ser removida lo menos posible. En un caso de emergencia en que falte pectina o se acabe, se la puede sustituir por otros componentes tales como gelatina sin sabor la cual brinda un brillo extraordinario y una apariencia frutal, esta se la diluye en un mínimo porcentaje de agua o maicena mezclada con el azúcar, siempre y cuando revolviéndolo bien, evitando que se pegue en los costados y en el fondo. La cocción debe finalizar cuando se haya obtenido el porcentaje de sólidos solubles deseados, comprendido entre 65-68%.

4.3.7.4.3 Prueba de la gota en el vaso con agua

Consiste en colocar gotas de mermelada dentro de un vaso con agua. El indicador es que la gota de mermelada caiga al fondo del vaso sin desintegrarse.

4.3.7.4.4 Adición del conservante

Una vez alcanzado el punto de gelificación, se agrega el conservante. Este debe diluirse con una mínima cantidad de agua. Una vez que esté totalmente disuelto, se agrega directamente a la olla. El porcentaje de conservante a agregar no debe exceder al 0.05% del peso de la mermelada, es decir por cada kilogramo 0,5 gr de conservante a su preferencia puede ser sorbato de potasio y benzoato de sodio.

4.3.7.4.5 Envasado

Se realiza en caliente a una temperatura no menor a los 85°C. Esta temperatura mejora la fluidez del producto durante el llenado y a la vez permite la formación de un vacío adecuado dentro del envase por efecto de la contracción de la mermelada una vez que ha enfriado. En este proceso se puede utilizar una jarra con pico que permita llenar con facilidad los envases, evitando que se derrame por los bordes. En el momento del envasado se deben verificar que los recipientes no estén rajados, ni deformes, limpios y desinfecto. El llenado se realiza hasta el ras del envase, se coloca inmediatamente la tapa y se procede a voltear el envase con la finalidad de esterilizar la tapa. En esta posición permanece por espacio de 3 minutos y luego se voltea cuidadosamente.

4.3.7.4.6 Enfriado

El producto envasado debe ser enfriado rápidamente para conservar su calidad y asegurar la formación del vacío dentro del envase. Al enfriarse el producto, ocurrirá la contracción de la mermelada dentro del envase, lo que viene a ser la formación de vacío, que viene a ser el factor más importante para la conservación del producto. El enfriado se realiza con chorros de agua fría, que a la vez nos va a permitir realizar la limpieza exterior de los envases de algunos residuos de mermelada que se hubieran impregnado.

4.3.7.4.7 Etiquetado

El etiquetado constituye la etapa final del proceso de elaboración de mermeladas. En la etiqueta se debe incluir toda la información sobre el producto. A continuación, se hará una descripción de cada uno de los elementos contenidos dentro de la etiqueta.

Imagen 4: Etiqueta



Elaborado por: El granjero Guaneño
Fuente: Investigación Propia

Elementos que contiene una etiqueta.

Logotipo. - el logotipo de una empresa es un diseño gráfico conformado por letras símbolos colores, signos que tienen como finalidad identificar a una marca o empresa para así poderla hacer distinta de las demás marcas dentro de su mercado. Las principales funciones de un logotipo son:

- Identificar a la entidad cualesquiera que esta sea.
- Diferenciarla de otras, logran un posicionamiento en la mente del consumidor.
- Transmitir información importante, (datos importantes) que queremos destacar.

Slogan. - en una frase q acompaña a la marca intenta dar al posible cliente el valor que tiene el producto o el beneficio que se ofrece. Generalmente un eslogan es un texto corto.

Ingredientes. – dentro de una etiqueta debe ir detallado cada uno de los ingredientes utilizados en el producto.

Información nutricional. - las etiquetas de productos alimenticios deberán contener información sobre datos nutricionales, lo que le ayudara al cliente a hacer elecciones saludables al hacer compras. En el caso de la mermelada de vita tuna mediante esta información aclararemos que nuestro producto no es nocivo para la salud, y de los beneficios con los que cuenta.

Cantidad neta del alimento. – aquí se detalla la cantidad del producto contiene en el envase. (cabe recalcar que esto será adaptable de acuerdo a las presentaciones en las que se venderá el producto en el mercado)

Fecha de caducidad. - es importante mencionar este aspecto tanto dentro y fuera del país. En el caso de la mermelada el tiempo de duración variar desde 3 meses hasta 1 año dependiendo de la manera de producción.

Las condiciones especiales de conservación y/o de utilización. –

CONSERVESE EN UN LUGAR FRESCO Y SECO

Los datos del operador de la empresa alimentaria. –

Elaborado por: Asociación de productores agrícolas Grangero Guaneño
“ASOPROGUANO”

Dirección: Mariscal Sucre 416 entre García Moreno y Agustín Dávalos.

Teléfono: 0992098270

Guano – Chimborazo- Ecuador

Sistema de marcado de semaforo

Este es un sistema es un requisito obligatorio dentro del Ecuador, nos permite conocer de manera clara, sencilla y simple la cantidad de azúcar, sal, y grasas que la ración de un producto aporta en nuestro organismo.

4.3.7.4.9 Almacenado

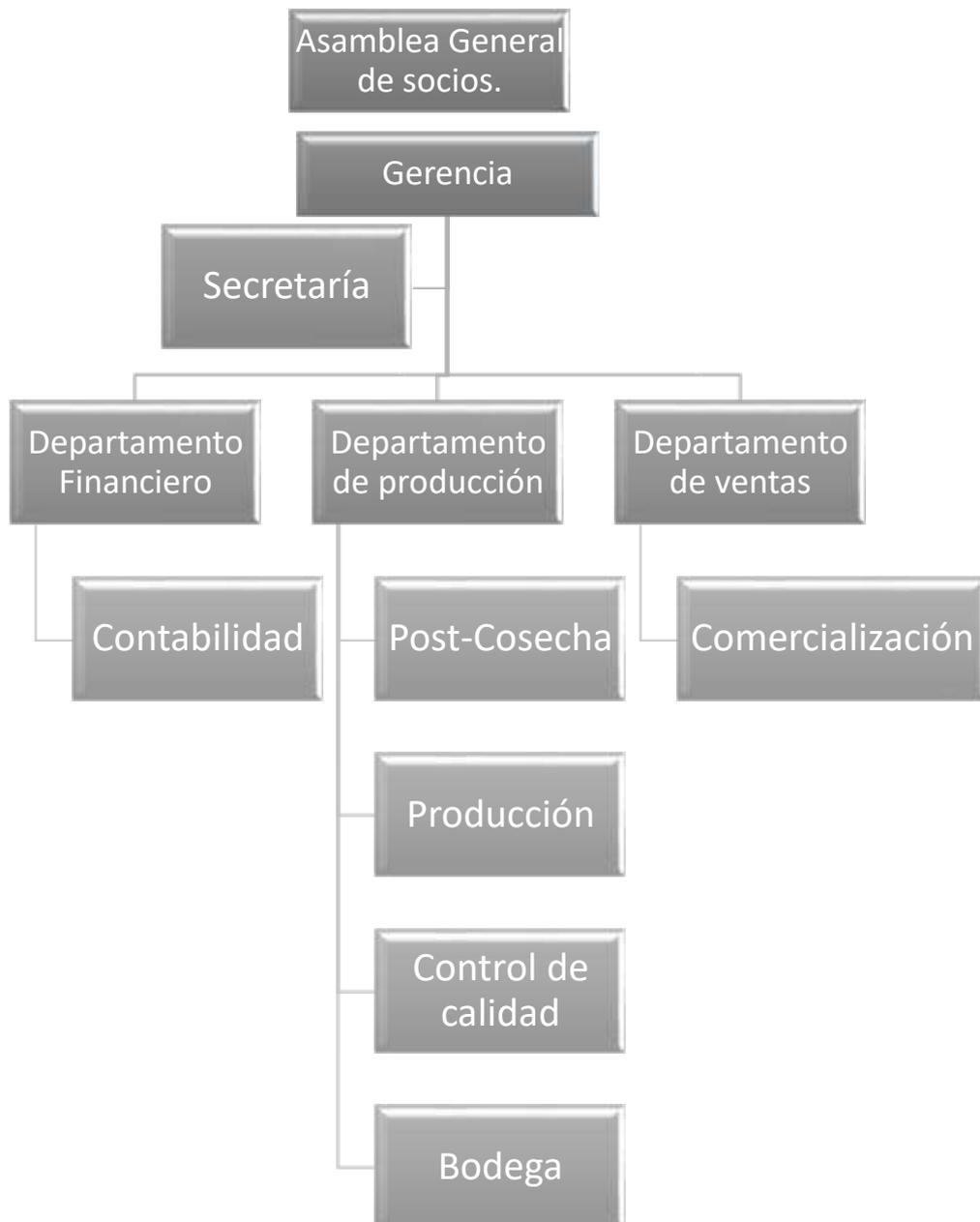
El producto debe ser almacenado en un lugar fresco, limpio y seco; con suficiente ventilación a fin de garantizar la conservación del producto hasta el momento de su comercialización.

4.3.7.4.9 Esterilización de Frascos

Se requiere de frascos con tapa de cierre hermético a rosca y que posean en la tapa un disco o goma para su sellado hermético. Los frascos y las tapas se lavan muy bien con agua y jabón. Se colocan los frascos boca abajo y las tapas en una olla con agua suficiente para cubrirlos. En la base de la olla se coloca una tablita de madera para que los frascos no estén en contacto directo con la base de la misma. La olla se tapa y se deja hervir durante 15 minutos a fuego medio. Deje enfriar el agua y sacar los frascos tomándolos con las manos limpias, sin tocar el interior de los frascos y tapas. Se colocan boca abajo sobre una manta limpia para que se escurran y se sequen. Nunca emplear un trapo para secarlos porque se pueden contaminar nuevamente. Lo mejor es esterilizar los frascos y sacarlos del agua en el momento en que se vaya a envasar el producto.

4.3.8 Estudio Administrativo

Gráfico 16: Estudio Administrativo



Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: El granjero Guaneño

4.3.8.1 Manual de funciones

4.3.8.1.1 Gerente

Tabla 16: Gerente

DESCRIPCION DEL PUESTO	
IDENTIFICACION	
1.- Nombre del puesto: Gerente	
2.- Departamento al que pertenece: Departamento Administrativo	3.- Nivel: Directivo – Ejecutivo
4.- Autoridad inmediata: Asamblea General de socios	5.- Subordinados inmediatos: Técnico de producción Contador Comercializador Internacional Secretaria.
6.- Resumen del puesto: <ul style="list-style-type: none"> • Fijar las metas y presupuestos de la asociación, de manera que sean coherentes con las necesidades de la empresa buscando su rentabilidad. • Controlar el cumplimiento de la planificación estratégica de la asociación, supervisando su correcta ejecución. • Mantener las relaciones de primer nivel con socios estratégicos (principales clientes y principales proveedores). • Asegurar y velar por la obtención de la rentabilidad que se haya definido y presupuestado en la asociación. • Buscar la innovación tecnológica y mantener el liderazgo del negocio. • Liderar procesos de cambio y mejora de la asociación en recursos materiales y humanos. • Autorizar cambios presupuestarios de obras y proyectos de la corporación • Determinar los precios de venta y descuentos de los diferentes proyectos presupuestados y las condiciones de crédito • Brindar capacitación y mantener preocupación por el desarrollo propio y de los miembros de su equipo de trabajo. • Manejar los recursos económicos de la asociación, flujo de caja, ingresos y egresos de la asociación. 	
Requisitos del puesto: <ul style="list-style-type: none"> a) Nivel Académico: Ingeniero Agrónomo, ingeniero en comercial, Administración de empresas y otros afines. b) Experiencia: De 3 a 5 años en posiciones o funciones similares 	<ul style="list-style-type: none"> c) Cursos deseables: Maestría en administración de empresas o afines d) Características Personales: Edad: de 30 a 40 años. Género: Masculino – Femenino
<ul style="list-style-type: none"> e) Actitudes: Sensible Participativo Cooperativo Comunicativo Profesionalismo Sociable Sentido de excelencia Orientación a la calidad 	<ul style="list-style-type: none"> f) Habilidades: Liderazgo Motivación Competitividad Capacidad de negociación

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: El granjero Guaneño

4.3.8.1.2 Secretaria

Tabla 17: Secretaria

DESCRIPCION DEL PUESTO	
IDENTIFICACION	
1.- Nombre del puesto: Secretaria	
2.- Departamento al que pertenece: Departamento Administrativo	3.- Nivel: Ejecutivo
4.- Autoridad inmediata: Gerente	5.- Subordinados inmediatos: Operarios
6.- Resumen del puesto: <ul style="list-style-type: none"> • Recibir oportuna y eficientemente llamadas externas y transferirlas a la directiva correspondiente y mantener un registro de control de llamadas a clientes de acuerdo al procedimiento aprobado, para verificar su correcta distribución y direccionamiento. • Recibir, registrar, clasificar y revisar la correcta y oportuna entrega de los documentos nacionales e internacionales a los directivos y clientes. • Recibir facturas de proveedores y otros documentos, enviándolos a los departamentos para los tramites posteriores. • Realizar el manejo de caja chica de acuerdo a los procedimientos establecidos para su administración. • Brindar apoyo y soporte necesario bajo las políticas y procedimientos de la asociación para la gestión del personal. • Transferir la información de nómina a contabilidad, archivar y elaborar respaldos. • Receptar solicitudes de facturación y emitir facturas a los clientes. • Apoyar y controlar la cobranza a los clientes en caso de ser necesario, conjuntamente con el contador. • Receptar códigos y depositar los valores • Brindar asistencia a la Gerencia General. 	
Requisitos del puesto: <ul style="list-style-type: none"> a) Nivel Académico: licenciatura en secretaria general y programación de archivos o carreras afines b) Experiencia: De 1 año en posiciones o funciones similares 	<ul style="list-style-type: none"> c) Cursos deseables: Maestría en administración de empresas o afines d) Características Personales: Edad: de 30 a 40 años. Género: Masculino – Femenino
<ul style="list-style-type: none"> e) Actitudes: Participativo Cooperativo Comunicativo Profesionalismo Sociable 	<ul style="list-style-type: none"> f) Habilidades: Énfasis en el servicio al cliente Creatividad e innovación Cumplimiento de compromisos Mejora continua

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: El granjero Guaneño

4.3.8.1.3 Contador

Tabla 18: Contador

DESCRIPCION DEL PUESTO	
IDENTIFICACION	
1.- Nombre del puesto: Contador	
2.- Departamento al que pertenece: Departamento Financiero	3.- Nivel: Asesor
4.- Autoridad inmediata: Gerente	5.- Subordinados inmediatos: Secretaria
<p>6.- Resumen del puesto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programar, coordinar y ejecutar la política económico-financiera de la asociación a corto, mediano y largo plazo. • Coordinar la realización de estudios económicos-financieros de apoyo al proceso de planeamiento de la asociación. • Procurar la obtención de los recursos financieros y materiales requeridos para la ejecución de los planes y programas aprobados. • Dirigir y controlar el sistema de presupuesto en todas sus etapas y controlar los resultados económicos, vigilar la elaboración de informes financieros y operativos; y vigilar la solvencia a largo plazo y la estructura del capital de la asociación. • Asegurar la liquidación y cancelación oportuna de las obligaciones de la asociación. • Supervisar las labores de contabilización de actividades económico-financieras de la entidad, velando por la entrega oportuna de los estados financieros y demás información que se requiera para la dirección. 	
<p>Requisitos del puesto:</p> <p>a) Nivel Académico: Ingeniero en Finanzas, ingeniero en administración de empresas, ingeniero en Auditoria y otros afines.</p> <p>b) Experiencia: De 2 a 4 años en posiciones o funciones similares</p>	<p>c) Cursos deseables: Auditorias Gestión de la Tributación.</p> <p>d) Características Personales: Edad: de 25 años en adelante Genero: Masculino – Femenino</p>
<p>e) Actitudes: Sensible Cooperativo Comunicativo Profesionalismo Lealtad</p>	<p>f) Habilidades: Capacidad de planeación y organización Motivación.</p>

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: El granjero Guaneño

4.3.8.1.4 Técnico de producción

Tabla 19: Técnico de producción

DESCRIPCION DEL PUESTO	
IDENTIFICACION	
1.- Nombre del puesto: Técnico de producción	
2.- Departamento al que pertenece: Departamento de Producción	3.- Nivel: Directivo – Operativo
4.- Autoridad inmediata: Gerente	5.- Subordinados inmediatos: Secretaria, operadores
<p>6.- Resumen del puesto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser responsable de la optimización y racionalización de los recursos destinados a la elaboración de los productos de la asociación. • Buscar y asegurar el mejoramiento de los costos de producción de la asociación. • Buscar el desarrollo tecnológico para mejorar los procesos organizacionales. • Coordinar las diferentes actividades de fabricación e instalación. • Coordinar con el Diseñador presupuestario las diferentes supervisiones técnicas del proceso de la producción. • Elaborar el presupuesto anual del área y monitorear su cumplimiento. • Mantener preocupación por el desarrollo propio y de los miembros de su equipo de trabajo. 	
<p>Requisitos del puesto:</p> <p>a) Nivel Académico: Ingeniero Agrónomo, ingeniero en comercial y otros afines.</p> <p>b) Experiencia: De 2 a 4 años en posiciones o funciones similares</p>	<p>c) Cursos deseables: Conocimientos básicos de mantenimiento de maquinaria para la producción</p> <p>d) Características Personales: Edad: de 28 años en adelante Genero: Masculino – Femenino</p>
<p>e) Actitudes: Cooperativo Comunicativo Profesionalismo Lealtad</p>	<p>f) Habilidades: Conducción efectiva de equipos. Administración de riesgos. Creatividad e innovación Cumplimiento de compromisos Motivación</p>

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: El granjero Guaneño

4.3.8.15 jefe de comercialización internacional

Tabla 20: Jefe de comercialización internacional

DESCRIPCION DEL PUESTO	
IDENTIFICACION	
1.- Nombre del puesto: Jefe de Comercialización Internacional	
2.- Departamento al que pertenece: Departamento de Comercio Exterior	3.- Nivel: Operativo – Directo
4.- Autoridad inmediata: Gerente	5.- Subordinados inmediatos: Secretaria
6.- Resumen del puesto: <ul style="list-style-type: none"> • Realizar informes y reportes del cumplimiento de las labores semanales de visitas a clientes, novedades de obras en ejecución, posibles clientes. • Receptar y atender las necesidades de los clientes internacionales. • Realizar negociaciones con los clientes internacionales para el levantamiento de necesidades y requerimientos, buscando obtener los resultados comerciales y la rentabilidad esperada para la asociación. • Presentar los presupuestos y proformas a los clientes. • Realizar el proceso de cobranzas y posteriormente entregar los cobros al contador. • Realizar el seguimiento de documentación requerida para las distintas exportaciones realizadas, pólizas de seguros, garantías, declaraciones aduaneras, u otra documentación requeridas para proyectos a su cargo. • Brindar asesoría técnica al cliente. • Levantar información de pedidos y enviar una orden a producción para su posterior elaboración. • Mantenerse preocupado por el auto desarrollo y capacitación personal para la mejor ejecución de sus actividades. • Mantenerse actualizado en lo que se refiere a normativas internacionales y especialmente a los cambios que de alguna u otra manera afecte a la asociación. • Realizar y monitorear el nivel de satisfacción de los clientes en función de los trabajos realizados. 	
Requisitos del puesto: <ul style="list-style-type: none"> a) Nivel Académico: Ingeniero en Comercio Exterior, Ingeniero Comercial y otros afines. b) Experiencia: De 1 a 3 años en posiciones o funciones similares 	<ul style="list-style-type: none"> c) Cursos deseables: Términos de negociaciones internacionales. Experiencias como vendedores de productos en general. d) Características Personales: Edad: de 25 años en adelante. Género: Masculino – Femenino
<ul style="list-style-type: none"> e) Actitudes: Integración Organizacional Lealtad Comunicativo Profesionalismo Sociable 	<ul style="list-style-type: none"> f) Habilidades: Énfasis en el servicio al cliente Creatividad e innovación Cumplimiento de compromisos Mejora continua Valor percibido por el cliente Inteligencia de mercado

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: El granjero Guaneño

4.3.8.2 Análisis FODA

	FORTALEZAS: F	DEBILIDADES: O
	El fruto se da en cualquier época del año, y su inversión es mínima	La empresa no cuenta con el conocimiento ni la asesoría adecuada para producir en masa
	El producto es novedoso y de fabricación natural	Actualmente no tiene una gran participación en el mercado
	Al producto se le atribuyen propiedades curativas	No a todas las personas les gusta productos con sabores exóticos
	Existe un acuerdo comercial firmado con el país meta	Falencias en lo que tiene que ver a infraestructura
	Políticas de apertura del país a exportar a nuevos mercados	No cuenta con todos los requisitos requeridos para internacionalizarse
Oportunidades: O	Estrategias	
Los posibles compradores están dispuestos a probar cosas nuevas	<p>-En la actualidad existe una gran tendencia al consumo de productos libres de químicos y adulterantes, es por eso que deseamos aprovechar las propiedades de la mermelada de tuna para llegar a los mercados extranjeros.</p> <p>-Se debería aprovechar las políticas gobierno está implantando para incentivar desarrollo de este tipo de empresas, esto, combinado al gran poder adquisitivo de las familias del mercado meta podría ser una muy buena oportunidad para implantar el producto en el mercado.</p>	<p>- Se debería aprovechar las asesorías brindadas por estamentos gubernamentales para poder realizar una reingeniería de la empresa poniéndole a punto para poder producir de una manera adecuada y sobre todo con los vastos conocimientos técnicos para que posteriormente no se les complique empezar con un proceso de exportación.</p> <p>-Hay que tomar en cuenta que la empresa es relativamente nueva tanto en el mercado nacional como internacional así que se deberá generar estrategias de comercialización con un fuerte marketing que ayuden a la empresa a posicionarse en la mente del consumidor mediante un proyecto logístico que se adapte a las necesidades de ventas del producto.</p>
Existe una tendencia de preferencias de consumo hacia lo natural		
Existe gran cantidad de migrantes en Hamburgo que saben acerca de la tuna		
La economía del país destino es muy buena. Es decir, existe poder adquisitivo		
La exportación de este producto específicamente es promovido por el gobierno		
Amenazas: A	Estrategias	
Competencia de grandes industrias posicionadas en el mercado	<p>- Enfocar una estrategia de marketing dirigida a que nuestro producto es natural libre de preservantes y aditivos que atenten a la salud del consumidor, esta sería un factor diferenciador para competir con grandes empresas ya posicionadas en el mercado.</p> <p>- A diferencia de otros países que ya estén exportando este producto, nuestro país cuenta ya con un acuerdo de preferencias arancelarias dentro de la UE lo que claramente vuela a nuestro producto más competitivo en cuestión de costos.</p>	<p>-Definitivamente se deberá trabajar en la obtención de cada uno de los certificados requeridos para poder hacer exportaciones, potenciando tanto a la fábrica como al producto en específico.</p>

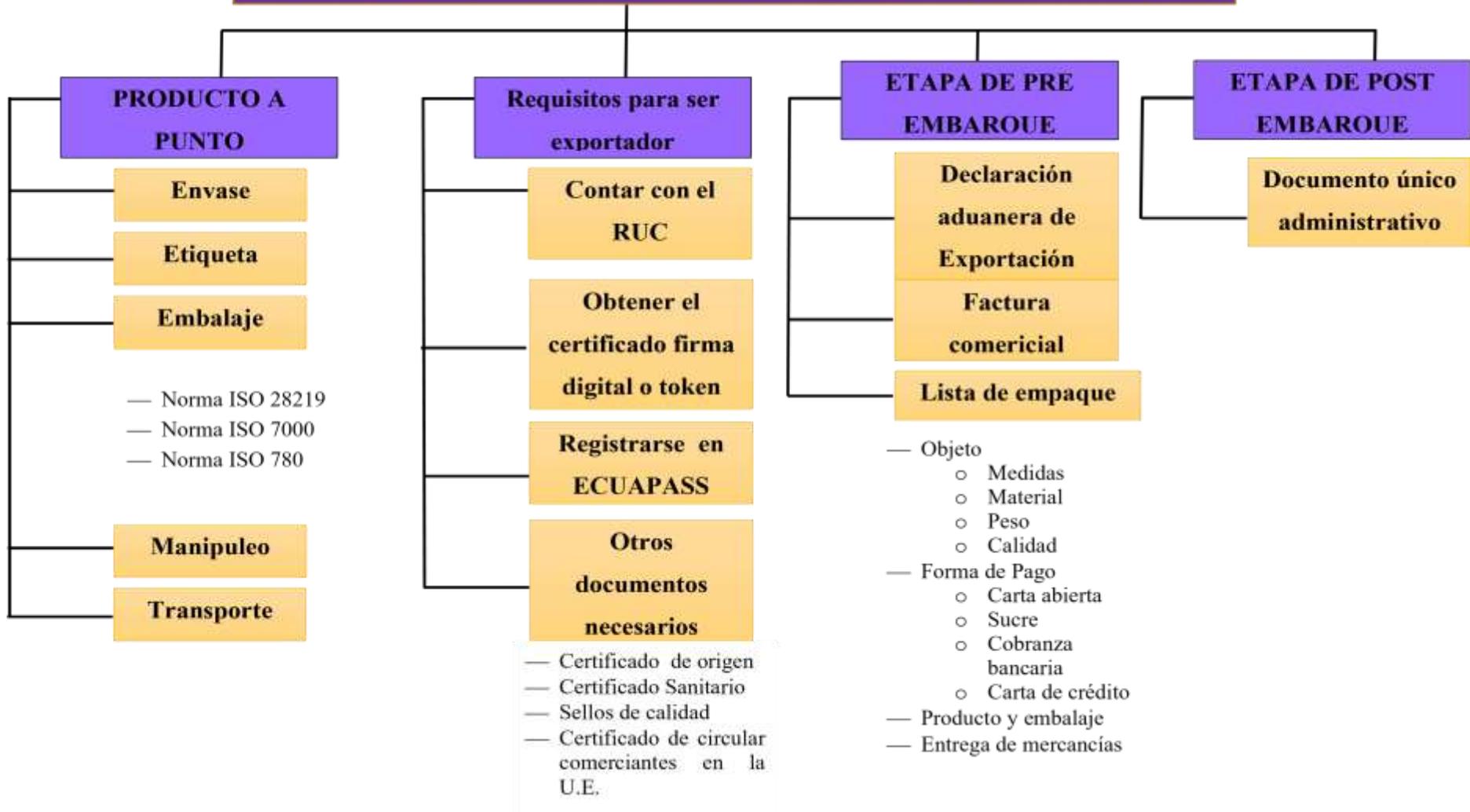
4.4 Elaboración del manual

Con la elaboración de este manual de exportación lo que se busca es generar una herramienta que sirva de ayuda para el grupo de agricultores de la empresa Vita Tuna cuyo objetivo es poder internacionalizar su producto generando mayores ingresos para la empresa y poder contribuir al desarrollo de este sector agrícola dentro del cantón Guano mediante la generación de empleo.

Para la elaboración de este manual se dividirá en cuatro fases: El producto a punto, Requisitos para ser exportador, etapa de pre embarque y etapa post embarque.

En la primera fase describiremos las características básicas que deberá tener el producto para poder ser exportado, aquí descubriremos cuales son las falencias que tiene el producto y que es lo que hay que ir mejorando o adaptando para que la Mermelada de Vita Tuna pueda ser exportada, además de la manera como hará la exportación. Posteriormente en la segunda fase describiremos cuales son los permisos y requisitos para que la empresa se pueda convertir en exportador. En la tercera fase describiremos cada uno de los permisos y requisitos que necesitaría la empresa para poder exportar. Y por último en la cuarta fase hablaremos de los medios de transporte a utilizar.

MANUAL DE EXPORTACIÓN DE MERMELADA DE TUNA HACIA LA CIUDAD



4.4.1 El producto a punto

En capítulos anteriores se realizó una descripción del proceso de fabricación para la comercialización del producto a nivel nacional, sin embargo, al momento de realizar una exportación hay aspectos importantes que tomar en cuenta sobre todo en lo que tiene que ver con el empaque, embalaje, presentación del producto y cierto tipo de requisitos que dependerán del lugar de destino.

Los aspectos que hay que tomar en cuenta es la presentación del producto son:

4.4.1.1 Envase

Es el recipiente que tiene contacto directo con el producto, su función esta en contener el producto y protegerlo. El envase como se mencionaba anteriormente, serán frascos de vidrio con una tapa giratoria este tipo de envase es inerte, es decir que no existe una reacción química ante el contacto con el producto.

Capacidad: 250 gr

Color: Transparente

Peso: 380 gr

Altura: 12 cm

Diámetro: 8cm

Tapa: Twist-Off 58 mm Con Botón

Gráfico 17: Envase del producto



Fuente: imágenes de google

4.4.1.2 Etiqueta

Dentro de la etiqueta del producto para la exportación contara con los siguientes requisitos:

- Denominación de venta.
- Lista de ingredientes.
- Cantidad neta.
- Fecha de duración mínima.
- Cantidad neta.
- Fecha de duración máxima.
- Condiciones especiales de conservación y de utilización.
- Nombre o razón social y la dirección del fabricante o envasador.

4.4.1.3 Embalaje

Prepara la carga de la manera más adecuada para poder transportarla de cuerdo a la forma elegida para su despacho al exterior, de tal manera que sea resistente y proteja el producto de la manipulación durante el proceso de exportación. El producto será exportado en caja de cartón corrugado que contendrá 24 envases, con divisiones que acomodaran de manera correcta el producto y evitara el choque y posible ruptura de los frascos

Material: cartón

Presentación: Caja x24 und

Medidas: 32X24X25

Peso de la caja vacía: 300g

Peso bruto: 6kg

Peso neto: 9.42 kg

Ilustración 2: Características de las cajas para su transporte



Fuente: (IPAE, 2016)

Para la transportación de estos se apilarán correctamente las cajas encima del palett con film stretch con el objetivo de asegurar la carga dándole estabilidad y evitando movimientos abruptos durante la estiba, transporte y desestiba

Esto deberá ir con su respectiva señalética:

La norma ISO 28219

En la cual se definen los requisitos mínimos para poder identificar los puntos, determinando las directrices para marcar los elementos con símbolos de fácil comprensión tanto para personas como por maquinas, contiene los pasos de verificación para la etiqueta adhesiva tomando en cuenta las características de durabilidad y determina reglas para lo que tiene que ver con el formato de la etiqueta de los datos presentados.

Un aspecto a destacar dentro de esa norma es la utilización de un código ya sea este de barras o bidimensionales q contendrá información sobre el producto.

Ilustración 3: Código de barras o bidireccional



Código de barras lineales



Código de barras bidireccional

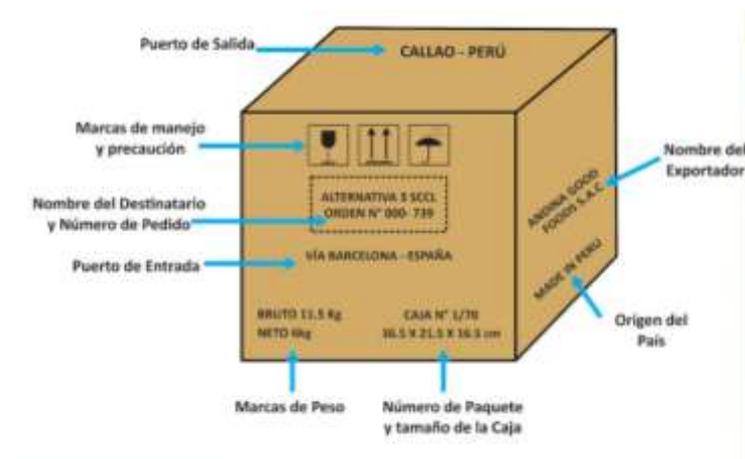
Fuente: (IPAE, 2016)

Norma ISO 7000

Esta norma habla sobre el empaque y rotulado de un empaque con el objetivo de que sea de fácil manejo y ubicación.

- En la caja deberá incluirse:
- Nombre del producto.
- Nombre de la marca con el logo
- País de origen
- Tamaño y clasificación del producto
- Especificación de calidad
- Nombre y dirección del empacador
- Nombre y dirección del distribuidor
- Pictograma e identificación del transporte
- Cantidad, peso neto

Ilustración 4: Señalética de la caja de mermelada de tuna



Fuente: (IPAE, 2016)

Norma ISO 780

Esta norma especifica las características de los símbolos que se usaran para el marcado de los embalajes, su objetivo es dar instrucciones de manipuleo para así reducir los daños que le pueden ocurrir al producto durante su proceso de distribución además especificara si existe algún tipo de consideraciones especiales de manipuleo o precauciones.

Ilustración 5: Señalética a utilizarse para la exportación de mermelada



Fuente: (IPAE, 2016)

4.4.1.4 Carga

La carga se unitalizara de tal manera de que pueda reducir los riesgos al momento de transportar la mercadería. La manera más común de transporte es por medio de pallets y contenedores.

Los pallets son armazones generalmente de madera es utilizado para transportar carga, ya que facilita su manipuleo (levantamiento y manejo de la mercadería), con la ayuda de pequeñas grúas. Sus medidas son 120 cm de largo, 80 cm de ancho, 15 cm de altura y aproximadamente un peso de 27kg.

Ilustración 6: Pallets



Fuente: (EUROPALET, 2015)

Según la norma ISO 4180 además de estipular las dimensiones aclara que su peso máximo deberá der de 1000kg y en cuanto altura la altura ideal es de 1.45m pero puede variar de acuerdo al tipo de carga.

4.4.1.5 Manipuleo

La manipulación de carga se da cuando el producto se carga o descarga, o se traslada de un medio de transporte a otro, es aquí cuando la caja puede sufrir algún tipo de deformidades o abolladuras, es por eso que como explicábamos anteriormente nuestro producto debe tener las medidas de protección adecuada. Además, en lo que se refiere a los trabajadores según la reglamentación internacional de trabajadores estipula que ninguna carga mayor a 50 libras puede ser manipulada por ninguna fuerza humana.

Ilustración 7: Traslado de carga



4.4.1.6 Transporte

Como mencionábamos anteriormente el tipo de transporte ideal para este producto es por vía marítima ya que a pesar de ser más lenta es la más idónea para transportar grandes volúmenes de carga, además cuenta con mayor versatilidad y flexibilidad en lo que se refiere a la cantidad de buques y su tamaño. El tipo de contenedor idóneo para este caso será el de 20 pies, también conocido como dry van, ya q en este se puede transportar casi

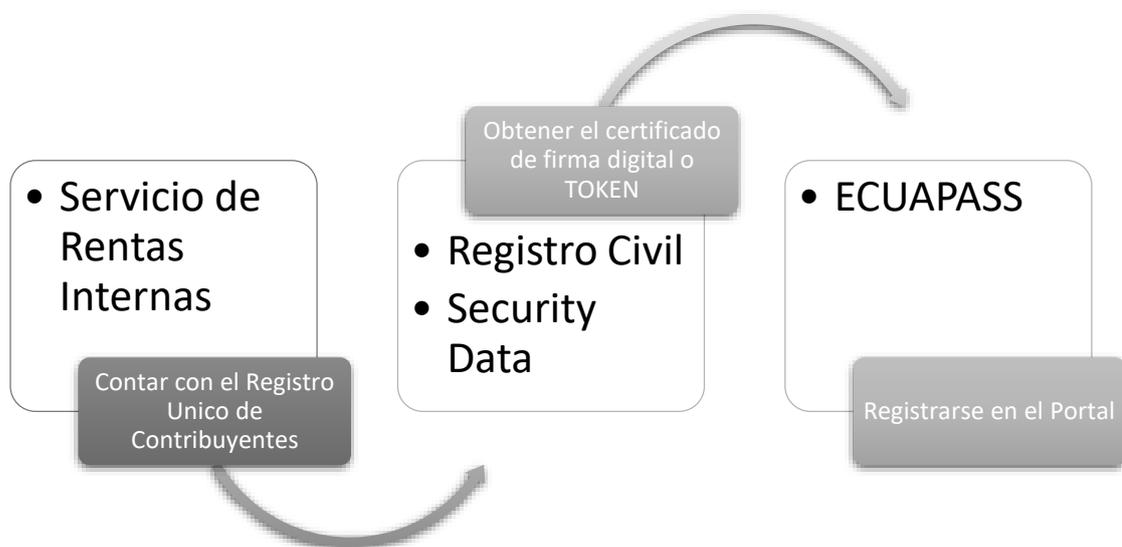
todo tipo de mercadería, son contenedores herméticos y sin ventilación cuando están llenos se pueden apilar hasta en 8 niveles.

La carga será LCL (Less Container Load) esto quiere decir que dentro del contenedor además de ser transportada nuestra carga también se transportara carga de otras personas con el objetivo de llenar el mismo y que se reduzcan los costos, aunque por otro lado durante el traslado existe la probabilidad de sufrir algún tipo de retraso ya que no se tiene control sobre las otras cargas que son enviadas en el contenedor.

4.4.2 Requisitos para ser exportador

Un exportador es una persona ya sea natural o jurídica, ecuatoriano o extranjero residente en el país que envía sus productos de un país a otro. Dentro del proceso para registrarse como exportador en el Ecuador está:

Ilustración 8: Proceso para registrarse como exportador



4.4.2.1 Contar con el Registro Único de Contribuyentes

El registro único de contribuyentes es el documento que identifica a cada uno de los contribuyentes con el objetivo de que el Servicio de rentas internas realice el control tributario adecuado.

Para obtener el RUC las personas naturales entidades públicas o privadas, con o sin fines de lucro es decir cualquier tipo de empresas que dispongan de bienes los cuales deben pagar impuestos, deberán inscribirse durante los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas.

Dentro de los requisitos están:

- Formularios 01A Y 01B
- Escrituras de constitución, Nombramiento del representante legal o agente de retención.
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

Con estos requisitos el contribuyente de debe acercar a las ventanillas de atención al cliente del SRI a inscribir el RUC

Cabe mencionar que la empresa Vita Tuna cuenta ya con este requisito.

4.4.2.2 Obtener el certificado de firma digital o TOKEN

Una firma digital es un certificado electrónico que abaliza la legitimidad ya sea de una persona natural o jurídica dentro de los trámites que realiza.

Dentro de los principales usos de la firma electrónica están:

- **CORREO SEGURO.**- funciona como una llave de acceso a documentos dentro de un computador o en la nube, lo particular de estos es que estarán encriptados de tal forma q solo el usuario dueño de la firma puede tener acceso para poder certificar documentos, correos, entre otros.

- POLIZA ELECTRONICA.- es el servicio de vender pólizas de seguro por medio de la modalidad ASP (application service provider) es decir por medio de un software, sin necesidad del uso de papeles.
- FIRMA DE DOCUMENTOS Y CONTRATOS.- al contar con una firma electrónica el usuario podrá firmar contratos digitales que tendrán la misma validez que un contrato físico.
- USHAY/SERCOP.- la firma electrónica también podrá ser utilizada en el sistema de contratación pública (USHAY).
- ADUANA, MIPRO, MINISTERIO DE SALUD VUE: en estos últimos años el principal objetivo de la ventanilla única Ecuatoriana para el comercio exterior están tratando de reducir la utilización de papeles en lo que se refiere a la utilización de requisitos, tramites y documentos necesarios para la realización de operaciones de comercio exterior.
- SRI.- además la utilización de la firma electrónica es de gran ayuda para lo que tiene que ver facturación electrónica ya que asegurara jurídicamente cada uno de los documentos contables.
- SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS.- se podrá realizar la constitución de entidades en línea, además firma de escrituras y documentos emitidos por notarios y registros mercantiles.
- PETROAMAZONAS.- se usara tanto para las facturas como para los documentos de los proveedores
- QUIPUX.- es un sistema de gestión documental de las entidades públicas a nivel nacional
- ARCSA/MIPRO.- obtención de permisos de funcionamiento por medio de Agencia nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, además de la obtención de los registros dentro del Ministerio de Industrias y Productividad.

Esta firma electrónica o token podrá ser emitida por el Registro Civil o Security Data.

Dentro de los pasos estipulados para sacar una firma electrónica en el Registro Civil (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2015)

PASO PREVIO SOLO PARA EMPRESAS O COMPAÑÍAS:

Antes de iniciar con los pasos para la adquisición de una firma electrónica es necesario el registro de la empresa, para esto deberemos seguir los siguientes pasos.

- Ingresar al portal de Certificación Electrónica www.eci.bce.ec,
- opción “Firma Electrónica”,
- dar clic en “Registro Empresa u Organización”
- Completar los campos solicitados y adjuntar los archivos requeridos en formato PDF. Posteriormente recibirá dos correos electrónicos, uno de recepción de registro y otro de aprobación del mismo.

Ilustración 9: Formulario para registro de la empresa u organización

Registro de Empresa

Información Empresa

Tipo de Empresa: PRIVADAS PÚBLICA
 RUC:
 Razón Social:
 Actividad Económica:
Para conocer el detalle de actividades económicas refiérase al botón de ayuda al final del formulario.
 Dirección:
 Teléfono: bot. tel: Eliminar
Ej: 032572522 / 0992825850 Agregar
 Fax: bot. fax:
 Provincia:
 Ciudad:

Información Representante

Representante Legal - Nombre Completo:
 Representante Legal - Tipo de Identificación:
 Correo electrónico: Eliminar
Agregar

▼ Para fines internos de validación

Responda las preguntas de validación que ingresó al momento del registro de la solicitud.
 Pregunta 1: Pregunta 2:

Información Contacto

Contacto - Nombre Completo:
 Contacto - Teléfono:
Ej: 032572522 / 0992825850
 Contacto - Correo Electrónico:

Requisitos (Solo archivos PDF de tamaño menor o igual a 1Mb)

*Copia del RUC de la empresa	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archivo seleccionado	<input type="button" value="Limpiar"/>	
*Copia del Nombramiento del Representante Legal	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archivo seleccionado	<input type="button" value="Limpiar"/>	
*Copia a color cédula o pasaporte del Representante Legal	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archivo seleccionado	<input type="button" value="Limpiar"/>	

Toda la información contenida en este formulario es real y autorizo a la SCIBCE que verifique la misma.

Por favor llene todos los campos que contienen el asterisco (*)

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Paso 1

- Ingresar al portal de Certificación Electrónica www.eci.bce.ec,
- seleccionar el menú “Certificación Electrónica”,
- opción “Firma Electrónica”,
- y dar clic en la opción “Solicitud de Certificado”.

Para esto el solicitante deberá revisar las normativas correspondientes al certificado, políticas de certificados y modelo de contrato, además contar con los siguientes documentos escaneados en formato PDF que requerirá para el registro.

- La empresa deberá estar debidamente registrada en el sistema
- Conocer el número de ruc de la empresa
- Digitalizado de la cedula o pasaporte a color
- Digitalizado de la papeleta de votación actualizada, (a excepción de personas mayores de sesenta y cinco años, ecuatorianos que viven en el exterior, integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)
- Digitalizado del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal
- Autorización firmada por el Representante Legal (para el día de realización del pago hay que llevar la autorización impresa)

Ilustración 10: Formato de oficio para la autorización Firmada por el Representante Legal

|
Ciudad, fecha
No. de oficio

Ingeniero
XAVIER RENAN PAZOS CONSTANTE
COORDINADOR DE GESTIÓN DE CERTIFICACIÓN ELECTRÓNICA
Banco Central del Ecuador
Presente

Asunto: Autorización de Certificados Digitales para funcionarios de (digitar el Nombre de la empresa)

De mi consideración:

En mi calidad de Representante Legal de (Nombre de la Empresa), solicito a usted la emisión de los certificados digitales de Firma Electrónica para los siguientes funcionarios de esta entidad:

#	Titular	Cargo
1		
2		
.		
.		

Persona de contacto:

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Atentamente,

Nombre
Representante Legal

Ilustración 11: Formulario de solicitud de certificado firma electrónica




[Inicio](#) | [Quiénes Somos](#) | [Marco Normativo](#) | [Firma Electrónica](#) | [Servicios Relacionados](#) | [Centro de Descargas](#) | [Contáctenos](#)

Solicitud Formulario

▼ Datos Personales

<p>*Código / Pasaporte: PASAPORTE</p> <p>*Primer Apellido: RIVERA</p> <p>RUP (Compras Públicas):</p> <p>RUC: <small>Para Personas Físicas e ICA</small></p> <p>*País Domicilio: ECUADOR</p> <p>*Provincia domicilio: FLORES</p> <p>*Dirección de domicilio: 9 DE DICIEMBRE Y ACULES</p> <p>*Teléfono Domicilio: 03233887 o 03237272</p> <p>*Correo Electrónico Principal: rivera@bce.ec</p> <p>País Oficina: ECUADOR</p> <p>Provincia Oficina: Guayas</p> <p>Dirección de Oficina:</p> <p>Teléfono Oficina:</p> <p>Fax:</p>	<p>*Nombre: ROSA MARGARITA</p> <p>*Segundo Apellido: <small>Seleccione esta opción en caso de no tener Segundo Apellido</small> PALADINES</p> <p>Actividad Económica: <input type="text"/></p> <p>*Ciudad de domicilio: Guayaquil</p> <p>*Sector domicilio: CENTRO</p> <p>Celular: <input type="text"/> o 099221950</p> <p>*Correo Electrónico alternativo: <input type="text"/> <input type="button" value="Eliminar"/> <input type="button" value="Agregar"/></p> <p>Ciudad Oficina: Guayas</p> <p>Extensión: <input type="text"/></p>
---	---

Usos Certificado

- FIRMA DE DOCUMENTOS Y TRANSACCIONES
- COMERCIO ELECTRONICO
- AUTENTICACION
- COPRADO
- SISTEMA NACIONAL DE PAGOS (SNV/SPL/SCP)
- DEPOSITO CENTRALIZADO DE VALORES
- FACTURACION ELECTRONICA
- PROCESOS AUTOMATIZADOS DE FIRMA
- OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR
- QUPUK SISTEMA DE GESTION DOCUMENTAL
- SISTEMA DE GESTION DOCUMENTAL
- OTRO

Usos de certificado solo para fines estadísticos

▼ Para fines internos de validación

Estas preguntas son solo para validaciones internas del sistema.

<p>*Pregunta 1:</p> <p><input type="text" value="NOMBRE DE LA INSTITUCION DONDE REALIZO SUS ESTUDIOS PRIMARIOS"/></p> <p><input type="text" value="Jefe de área"/></p>	<p>*Pregunta 2:</p> <p><input type="text" value="NOMBRE DE LA INSTITUCION DONDE REALIZO SUS ESTUDIOS SECUNDARIOS"/></p> <p><input type="text" value="Jefe de área"/></p>
---	---

Pasó 2.-

Usted recibirá un correo electrónico de aprobación de la solicitud del Certificado y deberá acercarse a las oficinas del Registro Civil para confirmar la aprobación y a efectuar el pago de \$ 49 + IVA (\$ 27 emisión del certificado + 22 dispositivo portable o Token). El pago también puede ser realizado vía transferencia bancaria.

Paso 3.-

El solicitante deberá acercarse a las oficinas del Registro Civil portando la solicitud de aprobación, comprobante de pago, cédula o pasaporte y carta de autorización del representante legal (solo para personas jurídicas) para la emisión del certificado y entrega del Toquen.

Dentro de los pasos estipulados para sacar una firma electrónica en Security Data

Security Data es una entidad certificadora de firmas electrónicas su objetivo es acreditar a las entidades públicas o privadas para que fueran utilizar de la mejor manera su registro dentro de la red. (Security Data, 2017)

Paso 1.-

Enviar mediante correo electrónico los requisitos solicitados a la ciudad en donde usted desea ser atendido. Una vez enviados los requisitos el tiempo estimado de la revisión de documentos es de 3 horas laborables. (Formato PDF y a color, cada documento en un archivo por separado). Los requisitos son:

- Original de la cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la papeleta de votación actualizada.
- Original o copia notariada del RUC de la empresa.
- Original o copia notariada del nombramiento del representante legal, adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original o copia notariada del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones o Constitución de la Empresa solicitante.

- Original de la carta de autorización firmada por el representante legal, donde conste el número de cédula, nombre y cargo de todos los solicitantes de la empresa.
- Formulario de RL.

Ilustración 12: Formulario de solicitud para Representante Legal


BORRAR

FORMULARIO DE SOLICITUD DE FIRMA ELECTRÓNICA REPRESENTANTE LEGAL

Tipo de Atención:

Cita Presencial
 Video Conferencia (Costo adicional)
 Visita a domicilio (Costo Adicional)

Video Conferencia con entrega a tercero (Costo adicional)
 Video Conferencia con envío de token (Costo Adicional)

1. Datos personales del representante legal

Nombres y Apellidos: _____ Nacionalidad: _____
 No. de Cédula / No. De pasaporte: _____ Celular: _____ Email: _____

2. Datos de la empresa

Razón social (tal como consta en el RUC): _____
 RUC: _____ Provincia: _____ Ciudad: _____ Teléfono: _____

3. Tiempo de validez del certificado

(La validez dependerá del nombramiento)

1 año 4 años
 2 años 5 años
 3 años

4. Uso del certificado (No aplica costos adicionales al elegir más casos)

Ecuapasa-VUE Petroamazonas Super. Cisa
 Facturación electrónica Certificados de origen Firma de documentos
 Quijux Sencop Otro

5. ¿Es renovación?

SI (siga con el punto 5.1) No (siga con el punto 5.2)

5.1. Seleccione el tipo de firma electrónica a renovar y siga con el punto 7

Token propio-nr de serie: _____ Archivo certificados de origen
 Archivos facturación (en el punto 6 seleccionar el volumen) Archivo Quijux / Firma de Documentos

5.2. ¿Tiene ya un dispositivo TOKEN?

SI (Coloque modelo y número de serie) NO (Siga con el punto 6)

modelo _____ nr de serie del token _____ (Siga con el punto número 7)

6. Dispositivos o archivos nuevos

Token		Archivo		Volumen
Epass3000	Btopass	Facturación	Certificados de origen	Bajo (1 a 1000)
Epass1000	Audopass	Quijux	Firma de documentos	Medio (1001 a 10000)
				Alto (Más de 10000)

7. ¿Desea que la factura electrónica se realice con los mismos datos de la empresa? (Siga con el Punto 8)

SI NO

NOMBRES COMPLETOS: _____ **TELÉFONO:** _____
RUC: _____ **E-MAIL 1:** _____
DIRECCIÓN: _____ **E-MAIL 2:** _____

8. Forma de Pago:

Tarjeta Crédito (excepto American Express)
 Pago en Línea (Solo Visa e Mastercard)
 Depósito Transferencia
 Paypal
 Tarjeta de Débito

Paso 2.-

Una vez aprobado la solicitud llegará al e-mail registrado con la factura electrónica respectiva y la información de cómo realizar el pago. El costo del certificado por 1 año es de \$49,50 + IVA (\$27,50 dispositivo token + \$22 certificado por 1 año). Los precios de la forma varían de acuerdo al número de años solicitados y diferentes características.

Paso 3.-

Una vez realizado el pago, el solicitante debe de enviar una constancia del mismo a Security Data para agendar una cita de acuerdo a disponibilidad de la empresa.

Paso 4.-

Asistir a la cita con la documentación original requerida previamente en el correo de confirmación de la cita para la entrega de la forma electrónica.

5 Registrarse en el Portal

El portal de ECUAPASS es un sistema aduanero implementado en el país con el objetivo de que los operadores de comercio exterior puedan realizar con transparencia y eficiencia sus operaciones de exportación e importación minimizando el uso de papel y trámites engorrosos, agilitando así el control aduanero y facilitando el comercio mediante el establecimiento de una ventanilla única de comercio exterior.

Para registrarse el ECUAPASS es necesario haber cumplido ya con los dos procesos anteriores (obtener el RUC y el certificado de firma electrónica TOKEN), y seguir los siguientes pasos:

1. Ingresar al portal de ECUAPASS (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>).

Ilustración 13: Página principal del portal ECUAPASS



2. Ingresamos a la opción “solicitud de uso”

Ilustración 14: Solicitud de uso



3. Creamos un usuario y contraseña llenando datos requeridos

Ilustración 15: Formulario para crear usuario y contraseña en ECUAPASS

ECUAPASS DCE _____ RUC: Electrónico

límites Operativos **Servicios Informativos** **Soporte al Cliente**

Solicitud del uso (Representante)

Información de empresa

RUC empresa: 1800109180001
 Razón Social: PLANTA HORTIFRUTICOLA AMEATO COMPAÑIA ANONIMA PLANORA S.A.
 Dirección de empresa:
 Teléfono empresa:

Información de representante

ID usuario:
 Doc. Identificación: CEDULA DE IDENTIDAD | XXXXXXXXXXXXX
 Nombre completo: JOSUATO
 Contraseña: | Confirmación de Contraseña:
 Preguntas de Clave1: ¿USAS DE NACIMIENTO DE SU PAÍS? | Respuesta de Clave1: PLANORA
 Preguntas de Clave2: ¿IGLESIA DONDE SE CASÓ? | Respuesta de Clave2: PLANORA
 Preguntas de Clave3: ¿NOMBRE DE SU CIUDAD PATERINA? | Respuesta de Clave3: PLANORA
 Provincia: TUNGURAHUA | Ciudad: Selección
 Dirección:
 Teléfono1: | Teléfono2:
 Celular: YUVISAR | Fax:
 Correo Electrónico:
 Confirmación de correo electrónico:
 Posición: REPRESENTANTES | SENAE Correo Electrónico:
 Recibir mensaje SMS: Recibir No recibir

Tipo de DCEs: AGENTE DE ADUANA

No	Código de DCEs	En el Informe se clasifican	Solicitar nuevo código
1	16938975	IMP/EXPORTADOR	EMISCOM

Validación (uso de certificado digital)

<input type="checkbox"/>	Nombre del archivo	Tamaño del archivo
<input type="checkbox"/>		KB/KB

Tamaño total de archivos:

4. Se ingresara la información de la firma digital

Ilustración 16: Ingresar la identificación única de certificado digital



5. Deberá aceptar las políticas de uso del portal.

Ilustración 17: Políticas de uso de ECUAPASS



- Una vez cumplido los pasos anteriores el usuario ya podrá ingresar al módulo de ventanilla única y realizar cualquier tipo de operación

Ilustración 18: Ventanilla única de ECUAPASS



4.4.2.3 Documentación adicional

Además de realizar este proceso la empresa también deberá contar con certificados internacionales. Pero, ¿Qué son certificaciones internacionales?

Las certificaciones son básicamente un sistema establecido para identificar a un producto y sus diferentes características es decir, que practicas o procesos de producción se ajusten a los estándares propios de su producto. En el caso de las certificaciones internacionales dependerán de las regulaciones y exigencias de cada país

- Certificado de origen
- Certificado Sanitario
- Sellos de calidad
- Norma INEN

4.4.2.3.1 Certificado de origen

Tiene como objetivo determinar si el producto cumple con las normas de origen establecidas es decir que el producto está hecho en Ecuador y con productos del país, para cada uno de los acuerdos para así beneficiarse en los distintos acuerdos comerciales establecidos, la DJO tendrá una validez de 2 años

Para obtener este certificado debemos estar registrados como exportadores previamente en la página de ECUAPASS.

Posteriormente a esto generamos una DECLARACION JURAMENTADA DE ORIGEN (DJO),

1.- Ingresamos al portal de ECUAPASS



The screenshot shows the ECUAPASS portal interface. At the top, there is a navigation bar with the logo of the Ministry of Foreign Trade and a menu with four items: 'Laboración de Solicitud', 'Proceso de Solicitud', 'Soporte al Usuario', and 'Proceso de Inscripción'. Below the navigation bar, the main content area is titled 'Certificados de Origen y DJO'. Under this title, there are several sections, each with a list of items and a 'Solicitar' button:

- Apoyados**
 - Registro de Poderado: Solicitar
- Comercializador**
 - Registro de Comercializador: Solicitar
 - Modificación de Comercializador: Solicitar
- DJO**
 - Elaboración de DJO: Solicitar
- CD**
 - Certificado CEP: Solicitar
 - Certificado ALMOGA: Solicitar
 - Certificado ALADI: Solicitar
 - Certificado MERCOSUR: Solicitar
 - Certificado ACERD (Acuerdo DMLE ECUADOR): Solicitar
 - Certificado Sistema Petrol: Solicitar
 - Certificado Acuerdo de Cartagena(CAR): Solicitar
 - Certificado DCF: Solicitar
 - Forma de Cert. Origen Interina: Solicitar
 - Actualización / Consulta de Cert. Origen Interina: Solicitar
- Estado de Solicitud Integral**
 - Estado de Solicitud Integral: Solicitar

2.- Seleccionamos DJO y llenamos cada uno de los campos.

Ilustración 19: Ejemplo de Formulario para la DJO

DECLARACION JURADA DE ORIGEN

1. Identificación de empresa

1.1 R.U.C. 1791014789001 1.2 Nombre Contacto OPTIMSOFT SOFTWARE & HARDWARE C

1.3 Dirección planta de producción 1.4 Correo electrónico de notificación NGUAYASAMIN@TODOCOMERCIOEXTER

1.5 Subpartida Arancelaria

2. Producto (Diligenciar un Formulario por Cada Producto)

2.1 Nombre Comercial

2.2 Nombre Técnico

2.3 Unidad Comercial

3. Utilización instrumentos de compensación

Zona Seleccionar

4.(*)Materiales extranjeros importados

No	Descripcion(Nombre Técnico)	Subpartida	Pais de origen	Pais de procedencia	Unidad de Medida	Cantidad	Por Unidad Comercial del Producto Valor CIF \$	Valor Planta \$

Descripción(Nombre Técnico)

Subpartida

Pais de origen --Selección--

Pais de procedencia --Selección--

Unidad de Medida --Selección--

Cantidad

Valor CIF \$ \$ 0 Valor Planta \$ 0,0000

4.11 Valor total por Unidad de Producto (USD) \$ 0

Agregar Modificar Eliminar

5.(*)Materiales Nacionales

No	Descripcion(Nombre Técnico)	Subpartida	Unidad de Medida	Cantidad	Por Unidad Comercial del Producto Valor Planta \$

Descripción(Nombre Técnico)

Subpartida

Unidad de Medida --Selección--

Cantidad

Valor Planta \$ 0,0000

5.11 Valor total por unidad de producto(USD) \$ 0

Agregar Modificar Eliminar

6.(*)Costos y valor en fábrica producto determinado

6.1 Total Costos Materiales (incluyendo el Comercio Exterior (valor planta No.5.11)) \$ 0

6.2 Otros Costos Directos de Fabricación Comercial (No incluye materiales primos) \$ 0

6.3 Valor en Fábrica/ Costos (incluyendo Comercio Exterior (valor No.6.1 y 6.2)) \$ 0

6.4 Valor FOB de Exportación/ Comercio Exterior \$ 0

7.(*) Proceso de Producción (Completa descripción por Etapas - máximo 2.000 caracteres)

PROCESO DE PRODUCCIÓN

[Iniciar sesión para hablar](#)

8. Características técnicas del producto

* Características técnicas del producto

9. Aplicaciones del producto

* Aplicaciones del producto

10. Valor agregado nacional (VAN)

B1. Aladi y grupo Andino	100.00%	B2. Usa	0%
B3. Canada	0%	B4. Mexico	100.00%
B5. Mercosur			100.00%

11. SELECCION DE ESQUEMA O ACUERDO PARA ORIGEN

No	Codigo Esquema	Desc. Esquema	Normas Asociadas	Criterio	Infomación Adicional	Partida Equivalente	Codigo de OCE

* Esquema: --Selección--

* Codigo Esquema:

* Desc. Esquema:

* Normas Asociadas: --Selección--

Criterio:

Infomación Adicional:

Partida Equivalente:

* Codigo de OCE: 16000050

Agregar Modificar Eliminar

3.- Posteriormente se retirará este certificado en el MIPRO

4.4.2.3.2 Certificado Sanitario

Es una Certificación Obligatoria, emitida por la Autoridad Sanitaria Nacional, para todos los Productos de Uso y Consumo Humano que serán fabricados y/o comercializados en el territorio Ecuatoriano.

Este documento se tramita con la ARCSA (agencia de regulación, control, y vigilancia sanitaria). Se deberá seguir el siguiente procedimiento

Los pasos a seguir son

- 1.- La Planta de Alimentos deberá tener Permiso de Funcionamiento Arcsa vigente.
- 2.- Ingresar a **VUE** para realizar la solicitud.
 - Registro de Representante Legal o Titular del Producto
 - Registro del Representante Técnico

3.- En el sistema se consignará datos y documentos:

- Declaración de la norma técnica nacional bajo la cual se elaboró el producto y en caso de no existir la misma se deberá presentar la declaración basada en normativa internacional y si no existiría una norma técnica específica y aplicable para el producto, se aceptarán las especificaciones del fabricante y deberá adjuntar la respectiva justificación sea técnica o científica.

- Descripción e interpretación del código de lote.

- Diseño de etiqueta o rótulo del o los productos.

- Especificaciones físicas y químicas del material de envase, bajo cualquier formato emitido por el fabricante o distribuidor.

- Descripción general del proceso de elaboración del producto.

- En caso de maquila, declaración del titular de la notificación obligatoria.

- Para productos orgánicos se presentará la Certificación otorgada por la Autoridad competente correspondiente.

4.- El sistema emitirá una orden de pago de acuerdo a la categoría que consta en el Permiso de Funcionamiento otorgado por la Agencia, el cual debe ser acorde al tipo de alimento a notificar.

5.- Después de la emisión de la orden de pago el usuario dispondrá de 5 días laborables para realizar la cancelación, caso contrario será cancelada dicha solicitud de forma definitiva del sistema de notificación sanitaria. El comprobante debe ser enviado a la siguiente dirección: arcsa.facturacion@controlsanitario.gob.ec para la confirmación del pago.

6.- El Arcsa revisará los requisitos en función del Perfil de Riesgo del Alimento, en 5 días laborales.

- **Riesgo alto:** se realizará la revisión documental y técnica (verificación del cumplimiento de acuerdo a la normativa vigente);

- **Riesgo medio y bajo:** se realizará revisión del proceso de elaboración del producto y en caso que no corresponda al producto declarado se cancelará la solicitud; y se realizará una revisión de los ingredientes y aditivos utilizados, verificando que sean permitidos y que no sobrepasen los límites establecidos; el usuario, posterior a la notificación, podrá solicitar la revisión de los documentos ingresados.

7.- Una vez realizado el pago, la Agencia podrá emitir observaciones si fuera el caso. Las rectificaciones se deberán hacer en máximo 15 días laborables y únicamente se podrán

realizar 2 rectificaciones a la solicitud original, caso contrario se dará de baja dicho proceso.

4.4.2.4.3 certificación del producto orgánico

La certificación orgánica la otorga una certificadora, (ANEXO D) registrada en la agencia ecuatoriana de aseguramiento de la calidad Agroagrocalidad que es la Autoridad Nacional Competente comprometida a control de los procesos de certificación de productos orgánicos de origen agropecuario y del control de los actores de la cadena de producción orgánica. (Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, 2013)

En relación a los sellos que ofrecen las certificadoras ESTAN DETALLADOS EN EL (NEXO E)

La certificadora elegida es BCS ÖKO-GARANTIE, pues es la más importante además de que tiene presencia en la provincia de Chimborazo, esta agencia de certificación independiente con casa matriz en Alemania, fue la primera certificadora acreditada para llevar a cabo la ejecución del Reglamento Europeo para la producción orgánica.(BCS ECUADOR, 2014)

El proceso de certificación según atención al cliente de la certificadora tiene que seguir los siguientes pasos:

1. Los productores de quinua se ponen en contacto con la certificadora.
2. La certificadora asesora y entrega los requisitos para iniciar la certificación.
3. Los clientes entregan todos los requisitos solicitados por la certificadora.
4. La certificadora presenta su propuesta al cliente para que la analice.
5. El cliente si acepta la propuesta deberá depositar el valor del servicio en las oficinas de la certificadora.
6. La certificadora asigna a un evaluador y este realiza la Inspección y emite el informe.
7. Estos informes son evaluados en la certificadora por el personal calificado.
8. Si no existe ninguna novedad la certificadora entrega la certificación al cliente. (durante el proceso en un mes).

En relación a la certificación no se realizará por productores, si no como agrupación asociativa en base al procedimiento anterior donde se tiene la personería jurídica de la empresa de economía popular y solidaria.

4.4.2.4.4 certificado INEN

Requisitos

Para obtener el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN para un producto, se debe cumplir con los parámetros establecidos para su área en: Sistema de gestión de calidad; calidad del producto; y competencia técnica.

La calidad del producto se verifica por seis meses, pues deben comprobar que cumpla con la norma técnica de referencia. Mientras la competencia técnica se otorga si el personal técnico de la empresa posee el Certificado de Aprobación del Test INEN.

Pasos a paso

1. La persona, natural o jurídica, que desee obtener este Sello, deberá enviar una solicitud al Director Ejecutivo del INEN, bajo un formato establecido. Este documento debe incluir: nombre del producto, marca comercial, modelo (tipo o serie cuando corresponda), razón social del fabricante, dirección de oficinas y de la planta; nombre del representante legal de la empresa, norma técnica de referencia del producto, entre otros datos.

2. Auditores de la Dirección Técnica de Validación y Certificación del INEN realizarán una evaluación inicial de la empresa, en la que se verificará: disponibilidad de un laboratorio de control de calidad, registros de la calibración de los equipos, registros de inspección y ensayo de conformidad con la Norma Técnica de Referencia del producto a certificar, documentación del registro de la marca de producto y constitución legal de la empresa.

3. Si la empresa cumple los criterios previamente establecidos, el INEN y la empresa suscribirán el Convenio para la obtención del Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN, caso contrario, el INEN notificará a la empresa solicitante los

incumplimientos encontrados en la evaluación, a fin de que se superen las deficiencias detectadas. Atendidas éstas, la empresa puede reiniciar el trámite (paso 1).

Certificación

Las empresas que cumplen con los requisitos establecidos, previo informe favorable de la Dirección Técnica de Validación y Certificación del INEN, recibirán el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN para el producto solicitado.

Este documento tiene una vigencia de dos años, cuando se otorga por primera vez y de tres años en las renovaciones.

El INEN renovará el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN para un producto, si durante el periodo de vigencia de la certificación, los informes de las auditorías a la calidad del producto son favorables, la empresa cumpla con los requisitos establecidos y con las cláusulas establecidas en el Convenio para la Utilización del Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN.

Mientras el sello esté en vigencia, la marca y el sello de calidad INEN puede utilizarse con fines publicitarios, conforme a las disposiciones legales establecidas en el contrato.

Además existe un formato para el certificado de origen para la Unión Europea. Este se lo solicitar de igual manera por el portal de ECUAPASS

4.4.2.4.5 Certificado de circulación de mercancías

Ilustración 20: Certificado de circulación de mercancías dentro de la Unión Europea

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	EUR. 1 No A 000.000		
	Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso.		
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (opcional)	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre		
 y (indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)		
6. Información relativa al transporte (opcional)	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino	
	7. Observaciones		
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); designación de las mercancías	9. Masa bruta (kg) u otra medida measure (litros, m ³ , etc.)	10. Factura (opcional)	
11. VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE O LA AUTORIDAD ADUANERA (2)		12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR	
<p>Declaración certificada conforme:</p> <p>Documento de exportación (3)</p> <p>Modelo Nº</p> <p>De</p> <p>Autoridad Competente o Autoridad Aduanera</p> <p>País o territorio de expedición</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Lugar y fecha</p> <p>.....</p> <p style="text-align: center;">(Firma)</p>			
		<p>El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado.</p> <p>Lugar y fecha</p> <p>.....</p> <p style="text-align: center;">(Firma)</p>	

(1) En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase «a granel», según sea el caso.

(2) Las Partes aceptarán los certificados EUR.1 que no hagan referencia a «autoridad competente» en la casilla 11.

(3) Rellénesse únicamente si la normativa del país o territorio de exportación lo exige.

Instructivo de llenado del certificado de circulación de la Unión Europea
(COMERCIO EXTERIOR, 2017)

El certificado de circulación de mercancías EUR 1 debe completarse o llenarse en uno de los idiomas en los que se ha redactado el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador, Colombia y el Perú, por una Parte, y la Unión Europea y sus

Campo 2. Deberá indicarse el país, grupo de países o territorio de exportación y de importación.

Campo 3. Al llenarse deberá indicarse el nombre completo, denominación o razón social, domicilio completo del destinatario y país de destino

Campo 4. Deberá indicarse el país, grupo de países o territorio de la Parte exportadora de donde se consideran originarias las mercancías. Puede indicarse, para identificar al país de exportación.

Campo 5. Deberá indicarse el país, grupo de países o territorio de la Parte importadora al que se destinan las mercancías.

Campo 6. Detalles de Transporte (Opcional) Esta casilla es de uso opcional. En caso de llenarse podrá indicarse el medio de transporte y números de guía aérea o conocimiento de embarque, con los nombres de las respectivas compañías de transporte.

Campo 7. Deberá ser utilizado en el campo de observaciones en los siguientes casos:

a) Cuando se trate de un Certificado expedido con posterioridad a la exportación de las mercancías de acuerdo con el Artículo 17 del Anexo II del Acuerdo, en esta casilla se deberá indicar: “EXPEDIDO A POSTERIORI”

b) Cuando se trate de un Certificado duplicado expedido de acuerdo con el Artículo 18 del Anexo II del Acuerdo, en esta casilla se deberá indicar: “DUPLICADO” y la fecha de expedición del certificado de circulación de mercancías EUR.1 original.

c) En el caso de acumulación de origen con Perú y Colombia con Bolivia (miembro de la Comunidad Andina), Venezuela y los países centroamericanos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, se deberá indicar: "acumulación con (nombre del país)", de conformidad con establecido en el Artículo 3 del Anexo II del Acuerdo.

d) Acumulación de origen con otros países de acuerdo a lo establecido en el Artículo 4 del Anexo II del Acuerdo.

e) Cualquier otra información que se considere pertinente de conformidad con el Acuerdo

Campo 8. Deberá detallarse la descripción de las mercancías, incluyendo número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos; designación de las mercancías y su clasificación arancelaria por lo menos al nivel de partida (cuatro dígitos) conforme al Sistema Armonizado. Tratándose de mercancías que no se encuentren embaladas, se deberá indicar la leyenda "a granel". Las mercancías deberán designarse de acuerdo con los usos comerciales y con el detalle suficiente para que puedan ser identificadas y relacionadas con la descripción contenida en la factura.

En caso de que no se llene por completo la casilla, se deberá trazar una línea horizontal debajo de la última línea de la descripción, y una línea cruzada en el espacio que quede en blanco de tal forma que sea imposible cualquier añadido posterior. Cada mercancía deberá ir precedida por un número de orden.

Campo 9. Deberá indicarse la masa bruta (kg.), u otra medida, que indique la cantidad de la mercancía amparada por el Certificado.

Campo 10. Facturas (Opcional) Esta casilla es de uso opcional. En caso de llenarse deberá indicarse la fecha y el número de la factura o facturas que amparan las mercancías descritas en la casilla 8.

Campo 11. Deberá indicarse el lugar y fecha de expedición, autoridad gubernamental competente o Entidad Habilitada en el país de expedición; alguna de esta información puede aparecer en el sello mismo, siempre que aparezca claramente indicada. Deberá

presentarse firmado, fechado y sellado por la autoridad gubernamental competente o Entidad Habilitada del país de exportación.

Campo 12. Este campo deberá ser llenado en su totalidad, firmado y fechado por el exportador o su representante autorizado

4.4.3 Etapa de pre embarque

El proceso mismo de exportación iniciara con la transmisión a través de ECUAPASS una Declaración Aduanera de Exportación, esta deberá estar acompañada de una Factura comercial y la lista de empaque (lo que va a ser exportado) a continuación se mostrará ilustraciones de cada una de estas con sus requisitos y características principales.

4.4.3.1 Declaración Aduanera de Exportación (DAE)

Este es un formulario en donde se registrarán las exportaciones que se desean realizar esta se hará directamente en el portal de ECUAPASS y posteriormente se presentara en el distrito aduanero junto con los documentos de acompañamiento.

Para realizar una declaración aduanera para exportar deberemos seguir los siguientes pasos:

1.- ingresamos a ECUAPASS

2.- Nos dirigimos a trámites operativos y seleccionamos Documentos Electrónicos

OCE 01902666 · Buzón Electrónico · SENAE · VUE · Guía del uso
XOMARA Cerrar sesión
Consultar

Trámites Operativos Servicios Informativos Soporte al Cliente Ventanilla Única

Ménu izquierdo Trámites Operativos > 1.1.1 Documentos Electrónicos Ni ménu 1 2 3 4 5 6

Elaboración de e-Doc. Operativo

Despacho Aduanero Cargas Devolución Condicionada Control Posterior

Importación

Declaración de Importación	Seleccionar
Sustitutivo de detalle del Documento de Importación	Seleccionar
Declaración de Simplificada (Importación)	Seleccionar

Exportación

Declaración de Exportación	Seleccionar
Corrección, de Sustitutiva y Rechazo de Declaración de Exportación	Seleccionar
Declaración de Simplificada (Exportación)	Seleccionar
Notificación	Seleccionar

Registro de inventario

Registro de inventario	Seleccionar
------------------------	-------------

Fuente: (Guacollante, 2015)

3.- Seleccionamos la opción de Declaración de Exportación y a continuación se desplegará un formulario el cual requerirá de nuestra información para generar la DAE

Declaración de Exportación

Información de General

A05.Código del declarante	01902666	A01.Código del distrito	--Selección--
A03.Código de Régimen	--Selección--	A04.Tipo de despacho	--Selección--

Información de exportador

B04.Código de tipo de identificación del exportador	--Selección--	B01.Nombre del exportador	
B02.Dirección del exportador		B03.Teléfono del exportador	
B06.Ciudad de residencia del exportador		B07.CIUV	--Selección--

INFORMACION DE AGENTE

B08.Código de tipo de identificación del declarante	--Selección--	B10.Nombre del declarante	
B11.Dirección del declarante			

Común ITEM Documentos

B15.Nombre del consignatario		B20.Dirección del consignatario	
B16.Código de país de destino final	--Selección--	B21.Ciudad del consignatario	
B12.Valor FOB		B17.Código de forma de pago de la transacción comercial	--Selección--
B14.Código de unidad de medida	--Selección--	B18.Fecha de emisión de la factura comercial	27/04/2017

Totales

C04.Cantidad total de item		C06.Peso bruto total	0.00
C05.Peso neto total	0.000	C08.Cantidad de contenedores	0
C07.Cantidad total de bultos		C10.Cantidad total de unidades comerciales	0
C09.Cantidad total de unidades físicas		C12.Código de actividad de agente	--Selección--
C11.Código de la mercancía de despacho urgente	--Selección--		

Guardar temporal Tracer Enviar certificado

Fuente: (Guacollante, 2015)

Para ingresar los datos es necesario contar con la siguiente información:

- Información General (Código del Declarante, Código de distrito, Código de Régimen y Tipo de despacho)
- Información de Exportador (Ruc, Nombre, Dirección y CIU del Exportador)
- Información Agente (Ruc, Nombre, Dirección del Declarante)
- Información del Consignatario (Nombre, Dirección, país de destino del consignatario)
- Información de los Ítems (Cantidad, Peso, Partida Arancelaria, Valor FOB)
- Información de Documentos (Documentos de Soporte y Acompañamiento)

4.- Finalmente se enviara por el portal sin olvidar el firmado digital o TOKEN



Fuente: (Guacollante, 2015)

A continuación se muestra un ejemplo de una Declaración Aduanera de Exportación



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	028-2012-40-00005727
---------------	----------------------

Información de general

Código del distrito	GUAYAGUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692

Información de Exportador

Nombre del exportador	CAFÉ ECUATORIANO S.A	Teléfono del exportador	2597980
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center		
Número de documento de	RUC 120244753001	Ciudad del exportador	GUAYAGUIL
CIU	CAFÉ EN GRANO	Número de documento de	
Nombre del declarante	CESAR RUÍZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DOLAR 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
Almacén de lugar de	(09909025) CONTECON GUAYAGUIL 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)	8328	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	8328	Peso total	8328
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Fuente: (PRO-ECUADOR, 2017)

4.4.3.2 Factura Comercial

La factura comercial es una especie de comprobante de venta que es exigido al momento de hacer el envío desde el país de origen y cuando se hace el desembarque en el país de destino, es importante porque se utiliza como justificante del contrato comercial además los agentes aduaneros la utilizan para clasificar las mercancías de la forma que se puedan evaluar los impuestos y derechos arancelarios de manera correcta. La factura comercial deberá llenarse de acuerdo a las exigencias del país de destino o las instrucciones del comprador.

Ilustración 21: Ejemplo de factura comercial para exportación

EMPRESA EXPORTADOR: Vita Tuna							
Dirección: Guano							
Teléfono / Fax 3 2900 145							
E-mail : info@langer							
Señores		Nombre de Contacto					
EMPRESA IMPORTADORA:							
Dirección:		Nuestra referencia: 001					
Atención		N° Cliente: 001					
INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N° 001		N° de Orden de pedido: 001					
La mercancía ha sido enviada en: transporte terrestre		Fecha					
Dimensiones Embalaje: 1 m x 1 m x 0.5 m							
Grossweight (peso Bruto): 1884,38 kg.							
Netweight (Peso) Neto): 1875 kg.							
Marks (marcas): N/A							
Vía:							
Made in Ecuador							
Item	Cantidad	Unid.	Descripción de mercaderías	Partida arancelaria	Moneda	Precio Unitario	Precio total
01	3750	Unid.	Frascos de mermelada	2007911000	Dólar de Estados Unidos	\$2,25	\$ 8437,50
INCOTERM:				TOTAL FACTURADO			\$ 8437,50

4.4.3.3 Lista de Empaque

Es un documento de vital importancia dentro de todo el proceso de exportación ya que aquí está estipulado las cantidades y las características de la mercadería exportada acorde con la factura comercial, facilitando a los involucrados en el trámite de exportación la identificación de mercancía. Las cantidades declaradas en la lista de empaque servirá para en el caso de existir alguna falta o falencia durante el transporte hacer el respectivo reclamo.

Los datos que deben ir son:

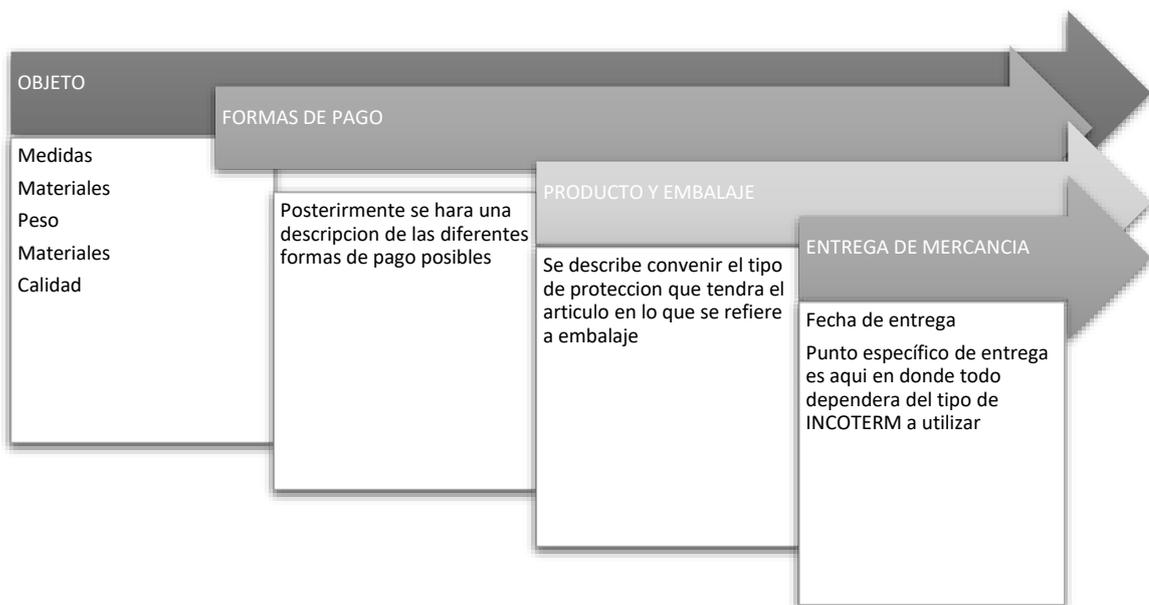
- Datos del exportador.
- Datos del importador.
- Marcas y números de los bultos.
- Lugar y fecha de emisión.
- Modo de embarque
- Cantidad de bultos y descripción de la mercadería.
- Total de los pesos brutos y netos.
- Tipo de embalaje.
- Firma y sello del exportador.

Ilustración 22 Lista de Empaque

Lista de Empaque / Packing List						
Fecha: 01/02/2018						
Exporter: NOMBRE: DIRECCIÓN: PAIS: Ecuador			Consignee: NOMBRE: DIRECCIÓN: PAIS: Alemania			
Incoterms:			Notify:			
Peso Bruto: 1884,38 kg						
Peso Neto: 1875 kg						
M. Cúbicos: 6,5 m ³						
Forma de Pago: carta de crédito						
Plazo de Pago: N/A						
Puerto de embarque: Puerto de Guayaquil						
Puerto de destino: Puerto de Hamburgo						
ÍTEM	CAJAS	DESCRIPCIÓN	P. BRUTO	P. NETO	M3	CAJAS
01	13	Frascos de mermelada	1884,38 kg	1875 kg	6,5	13
OBSERVACIONES: no requiere refrigeración						

Herramientas de negociaciones internacionales

Cotización de exportación.- una cotización es un documento es donde se estipula los derechos y obligaciones tanto del comprador como el vendedor con el fin de reducir los riesgos o desavenencias que se puedan presentar



A continuación se muestra un ejemplo de una cotización de exportación:



PROFORMA No. 001/2013 EXP

GUAYAQUIL, 23 DE AGOSTO DE 2013

PARA: EMPRESA IMPORTADORA S.A.
ATT: SRTA. ISABEL REYES
BOGOTÁ – COLOMBIA

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:

700,000 ENVASES CON PRODUCTO LOMITOS EN ACEITE, REF: CAPACIDAD 180 GRAMOS CON TAPAS ABRE FÁCIL. A US\$ 150 EL MILLAR FCA GUAYAQUIL.

TOTAL VALOR FCA GUAYAQUIL	US\$ 105,000.00
FLETE TERRESTRE (7 CONT. 40' HC)	US\$ 14,000.00
VALOR CPT BOGOTÁ – COLOMBIA	US\$ 119,000.00

TOLERANCIA: +/- 10% EN CANTIDADES Y MONTO

TÉRMINOS: CPT (INCOTERMS 2010)

PARTIDA ARANCELARIA: 1604.14.10

FORMA DE PAGO: EL PAGO SE HARÁ CON TRANSFERENCIA BANCARIA A LA CUENTA CORRIENTE # XXXXX DEL BANCO DEL PACÍFICO ABA # XXXXX BENEFICIARIO: EMPRESA EXPORTADORA S.A.

VALIDEZ DE LA PROFORMA: 30 DÍAS

EMBARQUES PARCIALES: PERMITIDOS DE ACUERDO A SUS INSTRUCCIONES
TRANSBORDOS: PERMITIDOS

TIEMPO DE ENTREGA: 30 DÍAS LUEGO DE RECIBIDA LA TRANSFERENCIA

SEGURO: POR CUENTA DEL COMPRADOR. EN CASO QUE NO SE ASEGURE LA MERCADERÍA, ÉSTA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO DEL COMPRADOR, ENTENDIÉNDOSE QUE EL CUMPLIMIENTO DE LA EMPRESA EXPORTADORA S.A. TERMINA EN LA ENTREGA DE LA MERCADERÍA AL TRANSPORTISTA.

ATENTAMENTE,

SR. JOSÉ LÓPEZ
JEFE DE COMERCIO EXTERJOR

Fuente: (PRO-ECUADOR, 2017)

Instrumentos y condiciones de pago

Son aquellas formas o maneras de por medio de las cuales el importador podría cancelar su obligación de pago contraída al realizarse una operación comercial, existen diferentes formas de pago:

Cuenta abierta.- este tipo de forma de pago se da solamente cuando tanto el importador y el exportador se conocen lo suficiente y existe la suficiente confianza por parte del exportador para esperar que el importador le deposite el dinero una vez que haya recibido la mercancía.

Sucre.- este tipo de transacción primero hay que tomar en cuenta que solo se puede dar entre países miembros (Antigua Barbuda, Bolivia Cuba, República Dominicana, Ecuador, Nicaragua, San Vicente y las Granadinas, Uruguay y Venezuela). Este sistema se basa en una moneda electrónica que básicamente funciona con los bancos centrales de cada país.

Cobranza bancaria internacional.- este tipo de pago a pesar de muy bajo costo no siempre cuenta con las facilidades para llevarse a cabo, ya que se trata de una orden que el vendedor hace a su banco para que debite la cantidad establecida del banco del comprador, sin embargo el banco del comprador no se hace cargo del débito a menos que reciba una carta escrita del dueño de la cuenta.

Carta de crédito.- este tipo de pago es el más utilizado, es un compromiso emitido por el banco del importador por orden del propietario la obligación de hacer el pago al banco del exportador una determinada suma de dinero, siempre y cuando se cumplan todos los documentos requeridos.

A continuación esta un ejemplo de una solicitud para la apertura de una carta de crédito

Ilustración 23: Solicitud para la apertura de una carta de crédito



SOLICITUD Y ACUERDO DE CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE

		FECHA: _____	
FORMA	Irrevocable <input type="checkbox"/>	Transferible <input type="checkbox"/>	
SOLICITANTE	Dirección: _____ Tel: _____ Fax: _____ Mail: _____		
BENEFICIARIO	Dirección: _____ Tel: _____ Fax: _____ Mail: _____		
BANCO AVISADOR DEL BENEFICIARIO		MONTO Y MONEDA	
LUGAR Y FECHA DE VENCIMIENTO		TOLERANCIA _____ % (+/-)	Cantidad <input type="checkbox"/> Mercancía <input type="checkbox"/>
DISPONIBLE POR <input type="checkbox"/> A la vista <input type="checkbox"/> Aceptación de letras a _____ días de la fecha de embarque <input type="checkbox"/> Pago Diferido a _____ días de la fecha de embarque <input type="checkbox"/> Otros _____			
EMBARQUES PARCIALES <input type="checkbox"/> Permitido <input type="checkbox"/> Prohibido		Transbordos <input type="checkbox"/> Permitido <input type="checkbox"/> Prohibido	
ULTIMO DIA EMBARQUE		EMBARQUE DESDE _____ HASTA _____	
MERCANDISE			
INCOTERM <input type="checkbox"/> EXW <input type="checkbox"/> FAS <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CFT <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> CIF <input type="checkbox"/> DDP <input type="checkbox"/> _____			
DOCUMENTOS REQUERIDOS: <input type="checkbox"/> Factura _____ originales y _____ copias <input type="checkbox"/> Conocimiento de Embarque <input type="checkbox"/> Lista de Empeque <input type="checkbox"/> Certificate of Origin <input type="checkbox"/> Certificado de Inspección <input type="checkbox"/> Certificado Calidad <input type="checkbox"/> Poliza o Certificado de Seguro <input type="checkbox"/> Otros _____			
FLETE <input type="checkbox"/> En Destino <input type="checkbox"/> Pre pagado		SEGURO A SER AFECTADO POR <input type="checkbox"/> Embarcador <input type="checkbox"/> Comprador	
INSTRUCCIONES ESPECIALES			
Todo cargo bancario que no sea un cargo del Banco Emisor son por cuenta de: <input type="checkbox"/> Beneficiary <input type="checkbox"/> Applicant			
Documentos deben ser presentados dentro de _____ días luego del embarque		Carta de Crédito <input type="checkbox"/> Confirmada <input type="checkbox"/> No Confirmada	
Comisión por la emisión de la Carta de Crédito: _____ % del monto nominal de la Carta de Crédito. La comisión será pagadera por adelantado. Le autorizamos a debitar nuestra cuenta _____ por concepto de los gastos relacionados con esta Carta de Crédito. El abajo firmante solicita a Santander Overseas Bank, INC. (el Banco) que emita esta Carta de Crédito sustancialmente de acuerdo con las instrucciones aquí vertidas y las prácticas usuales del Banco y autoriza al Banco a emitir una garantía bancaria basándose en sus prácticas regulares. El Banco está autorizado a hacer arreglos para la emisión de la Carta de Crédito solicitada o una garantía en lugar de la misma, por otra institución de su elección, contra la contra-garantía o Carta de Crédito en apoyo emitida por el Banco. El abajo firmante acepta recibir de los Términos y Condiciones aplicables a la Carta de Crédito y garantiza y acuerda quedar vinculado por los mismos una vez el Banco emita su Carta de Crédito, garantía bancaria o contra-garantía en apoyo. Nada en este documento obliga al Banco a emitir su Carta de Crédito o garantía bancaria o a llevar a cabo los arreglos para que se emita una Carta de Crédito o garantía emitida por otra institución.			
Fecha _____		Firma(s) Autorizada del Solicitante _____	

Fuente: (PRO-ECUADOR, 2017)

Todos estos documentos serán reunidos antes de que la mercadería sea embarcada, una vez se haya embarcado la aduana procederá a hacer un aforo de lo que se está exportando. Existen diferentes tipos de aforo:

Aforo Automático: al realizar un aforo automático se realiza la validación de las declaraciones de manera electrónica por medio del sistema de ECUAPASS mediante la aplicación de perfiles de riesgos emitidos por el servicio nacional de aduanas del Ecuador.

Aforo electrónico: se realiza mediante la certificación de la DAE y de los documentos de acompañamiento y de soporte, este aforo se realizara solamente mediante la constatación de los documentos subidos al portal de ECUAPASS.

Aforo Documental: se hará una revisión física de los documentos Declaración Aduanera de Exportación documentos soporte y de acompañamiento.

Aforo Físico: en este tipo de aforo se hace una constatación física que la naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, valor en la aduana, clasificación arancelaria coincidan tanto en los documentos declarados como en la mercancía ya embarcada.

4.4.3.4 Bill of Lading

Una vez hecho el envío se generara también el documento que acredita el contrato de transporte, para el caso de transporte marítimo es denominado **Bill of Lading** o B/L, este lo genera la compañía naviera aquí consta que la compañía recibió el producto las cantidades, las condiciones en las que está el producto al momento de ser embarcado, además se estipula las condiciones en que será transportada la mercancía y el destino al que serán entregadas. A continuación se muestra un ejemplo de un B/L

Marine Transport Corp.

ORIGINAL

BILL OF LADING

Shipper SHIPPER, COMPANY THAT SOLD THE COTTON		Bill of Lading No. EX08Y8625H	B/L No. YMLUW12502XXXX
Consignee TO THE ORDER OF BUYERS BANK		Contract Reference CONTRACT REFERENCE NO. 1234 INVOICE NO. 1234 L/C NO. 9MH20457	
Party party BUYER		Freight & charges INC. TH 38120 RZF-2886 CMB-16044 FNC-1610	
Place of origin LUBBOCK, TX	Place of receipt LONG BEACH, CA	Country of origin TX-D.S.A.	
Name of vessel RAINBOW BRIDGE V/91W	Name of commodity KEELUNG TAIWAN	Date of issue 6/21/89	

MARKS AND NUMERICALS	NO. OF PACKS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	WEIGHT AND MEASUREMENTS
C O T T O N CONTAINER NO. 188U	1X40' 88	ONE (1) 40' CONTAINER SAID TO CONTAIN EIGHTY-EIGHT (88) BALES OF AMERICAN RAW COTTON COMPRESSED TO U.D.-FORM C'. FREIGHT PREPAID CY TO CY SHIPPER'S LOAD, STCM & COUNT ON BOARD VESSEL: RAINBOW BRIDGE V/91W AT: LONG BEACH, CA DATE: JUNE 23, 1989 SERVICE CONTRACT NO. ET-3062-HOU NO SED REQUIRED, SECTION 30.39 FTOR, C.A.S.-SF. THESE COMMODITIES, TECHNOLOGY, OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE U.S. IN ACCORDANCE WITH THE EXPORT ADMINISTRATION REGULATIONS. DIVERSION CONTRARY TO U.S. LAW PROHIBITED.	44,391 LBS 20,135 KGS

Declared value (If value exceeds \$500,000 and the bill of lading has not been filed for export)		Freight and charges (If value exceeds \$500,000)		Date of issue 06/21/89	
I/ET 3062-HOU ET-3062-HOU (INCL CV, OS) O.F. \$1728.00/40' AI	1X40'	\$1,725.00	COLLECT	B/L No. YMLUW12502	
DF/NTD 300 DTNC/NT 3000/40'			NTD 300 NTD 3,000	The vessel, stevedores, consignees and others if the goods are loaded in the form appearing on the bill will bear the loss and in conformity therewith.	
No. of packages THREE (3)	Total \$9,150.00	NTD 3,300	It is agreed that the carrier is not liable for loss of or damage to the goods if the bill of lading is issued in conformity with the facts as stated hereon.		
	Total TW		By _____ as agent for shipping interests through Consignee, as carrier		

4.4.4 Etapa Post-Embarque

En esta etapa se hará una descripción de los requisitos requeridos para la importación una vez que la mercadería haya llegado a su destino.

Para iniciar el documento básico para que nuestra mercadería pueda ser importada dentro de los países miembros de la Unión Europea es **el DUA (Documento único Administrativo)**, este es un documento imprescindible que acompañe a las mercancías dentro de todas las operaciones aduaneras utilizado en trámites aduaneros (en este caso de importación) que se deberá presentar ante las autoridades aduaneras ya que proporciona información del producto y además sirve para poder hacer la respectiva declaración tributaria.

Cabe mencionar que el DUA no es un simple documento, sino un conjunto de 8 folios con uno adicional este adicional es importante ya que es el que autoriza la retirada de las mercancías, cada uno de los demás folios tienen una función distinta dentro del proceso de importación.

Este documento se presentará a través de un portal llamado ATLAS Sistema Automático de Tarifas y Procesos Aduaneros (siglas en alemán).

Demás se hace el registro aduanero (**ZOLLANMELDUNG**), este documento también es muy importante ya que contiene datos como: exportador, importador, descripción de la mercancía, precio, número de bultos, datos del medio de transporte, etc.

Además el certificado de circulación de la unión europea, declaración en factura ya descritas anteriormente. Cumpliendo obviamente con las características de fabricación y etiquetado descritas anteriormente.

Estos han sido los procesos para poder realizar una correcta exportación de mermelada de Tuna fabricada por la empresa Vita Tuna hacia la ciudad de Hamburgo

4.5 ESTUDIO FINANCIERO

4.5.1 Inversiones

Al hablar de inversiones hablamos de la colocación de un capital ya sea para una operación financiera, proyecto o iniciativa empresarial con el objetivo de obtener algún tipo de beneficio o ganancia.

4.5.1.1 Inversión fija

La estimación de la inversión fija se basa en cotizaciones de los bienes y servicios además de las compras de bienes que van a formar parte de la propiedad de la empresa que se utilizaran en la ejecución del proyecto.

Tabla 21: Inversión fija

INVERSION FIJA	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Edificio	\$ 37.000
Terreno	\$ 25.000
Máquina y equipo	\$ 24.900
Muebles y enseres	\$ 1.490
Equipos de oficina	\$ 230
Equipos de computo	\$ 3.800
Herramientas	\$ 8.090
Montacargas	\$ 9.800
Cuarto frio	\$ 11.370
TOTAL	\$ 121.680

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: investigacion Propia

4.5.1.2 Inversión diferida

A diferencia de la inversión fija esta se caracteriza por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del Proyecto, no están sujetos a desgaste físico.

Tabla 22: Inversión diferida

INVERSION DIFERIDA	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Estudios del proyecto	\$ 1.500
Certificación de producto orgánico	\$ 1.300
Certificación INEN	\$ 2.000
Registro Sanitario	\$ 340
TOTAL	\$ 5.140

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: investigacion Propia

4.5.1.3 Capital de trabajo

Dentro de este cálculo se toman en cuenta los recursos monetarios necesarios para el normal funcionamiento del negocio, durante un ciclo determinado o la fase operativa. Dentro de las estimaciones están las facilidades para la adquisición de materiales y fabricación de los productos. En definitiva el capital de trabajo es el circulante que facilitara el óptimo desarrollo de la infraestructura del proyecto

En el presente proyecto se tomará como periodo de cálculo del capital de trabajo el semestre debido a que se pretende realizar 2 exportaciones al año, y se requerirá del dinero suficiente que permita solventar los gastos de operación durante los 6 meses que la empresa no va a percibir ingresos

Tabla 23: Capital de trabajo (semestral)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
	MATERIA PRIMA			\$ 19.609
420	Tuna	Cientos	\$ 25	\$ 10.500
600	Azúcar orgánica	Caja de 100 gramos	\$ 5	\$ 3.000
5	Ácido cítrico (limón)	qq (45 kg)	\$ 40	\$ 187
48	Pectina	Frasco de 250 gramos	\$ 20	\$ 960
3	Benzoato de sodio	Kilogramos	\$ 14	\$ 42
12.000	Envases de vidrio	Unidades	\$ 0,30	\$ 3.600
500	Cartón corrugado (preimpreso)	Unidades	\$ 0,65	\$ 325
500	Separador de cartón	Unidades	\$ 0,07	\$ 35
12.000	Etiquetas (envase)	Unidades	\$ 0,08	\$ 960
	MANO DE OBRA			\$ 2.316
6	Técnico de Producción	Salarios	\$ 386	\$ 2.316
	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			\$ 383
7	Guantes de latex	Caja de 50 pares	\$ 13	\$ 88
7	Mascarillas	Cajas de 50 uniades	\$ 10	\$ 70
4	Gorros quirúrgicos	Paquete de 100 uniades	\$ 25	\$ 100
42	Pallets	Unidad	\$ 3	\$ 125
	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			\$ 3.156
6	Secretaria – Contadora	Salarios	\$ 386	\$ 2.316
6	Servicios Básicos	Costo mes	\$ 120	\$ 720
6	Suministros de oficina	Costo mes	\$ 20	\$ 120
	GASTOS DE VENTAS			\$ 2.812
6	Comercilización (Vendedor)	Salarios	\$ 400	\$ 2.400
1	Transporte	-	\$ 300	\$ 300
1	Seguros	-	\$ 112	\$ 112
	GASTOS FINANCIEROS			\$ 287
-	Intereses Préstamo	-	-	\$ 287
	TOTAL			\$ 28.561

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: investigacion Propia

Totalizando los tres rubros de inversión se obtiene una inversión total de \$155.381:

Tabla 24: Resumen de inversiones

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Inversión Fija	\$ 121.680
Inversión Diferida	\$ 5.140
Capital de Trabajo	\$ 28.561
INVERSIÓN TOTAL	\$ 155.381

4.6 FINANCIAMIENTO

El financiamiento es un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto. La estructura de financiamiento para la presente propuesta contará con aportes propios de la empresa en lo referente a activos fijos con los que cuenta en la actualidad, además contará con financiamiento de cooperación no reembolsable otorgado por el GAD Provincial de Chimborazo que servirá para financiar la inversión diferida y parte del capital de trabajo, y las necesidades de financiamiento restantes se conseguirán a través de un préstamo con el BAN Ecuador.

Tabla 25: Financiamiento

INVERSION	CAPITAL PROPIO	COOPERACIÓN GAD CHIMBORAZO	PRÉSTAMO	TOTAL
Fija	\$ 121.680			\$ 121.680
Diferida		\$ 5.140		\$ 5.140
Capital de Trabajo		\$ 23.561	\$ 5.000	\$ 28.561
TOTAL	\$ 121.680	\$ 28.701	\$ 5.000	\$ 155.381
PORCENTAJE	78%	18%	3%	100%

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: investigación Propia

Las condiciones de financiamiento externo con BAN Ecuador se derivan del crédito productivo para PIMES a una tasa referencial del 11.83% de interés anual a 5 años plazo:

Tabla 26: Calculo del pago del préstamo

Capital \$ 5.000
 Interés 11,83%
 Plazo (meses) 60

Período	Pago Capital	Pago Interés	Cuota	Saldo
0	-	-	-	\$ 5.000
1	-\$ 62	-\$ 49	-\$ 111	\$ 4.938
2	-\$ 62	-\$ 49	-\$ 111	\$ 4.876
3	-\$ 63	-\$ 48	-\$ 111	\$ 4.814
4	-\$ 63	-\$ 47	-\$ 111	\$ 4.750
5	-\$ 64	-\$ 47	-\$ 111	\$ 4.686
6	-\$ 65	-\$ 46	-\$ 111	\$ 4.622
7	-\$ 65	-\$ 46	-\$ 111	\$ 4.557
8	-\$ 66	-\$ 45	-\$ 111	\$ 4.491
9	-\$ 67	-\$ 44	-\$ 111	\$ 4.424
10	-\$ 67	-\$ 44	-\$ 111	\$ 4.357
11	-\$ 68	-\$ 43	-\$ 111	\$ 4.289
12	-\$ 69	-\$ 42	-\$ 111	\$ 4.221
13	-\$ 69	-\$ 42	-\$ 111	\$ 4.151
14	-\$ 70	-\$ 41	-\$ 111	\$ 4.082
15	-\$ 71	-\$ 40	-\$ 111	\$ 4.011
16	-\$ 71	-\$ 40	-\$ 111	\$ 3.940
17	-\$ 72	-\$ 39	-\$ 111	\$ 3.868
18	-\$ 73	-\$ 38	-\$ 111	\$ 3.795
19	-\$ 73	-\$ 37	-\$ 111	\$ 3.722
20	-\$ 74	-\$ 37	-\$ 111	\$ 3.648
21	-\$ 75	-\$ 36	-\$ 111	\$ 3.573
22	-\$ 76	-\$ 35	-\$ 111	\$ 3.497
23	-\$ 76	-\$ 34	-\$ 111	\$ 3.421
24	-\$ 77	-\$ 34	-\$ 111	\$ 3.344
25	-\$ 78	-\$ 33	-\$ 111	\$ 3.266
26	-\$ 79	-\$ 32	-\$ 111	\$ 3.187
27	-\$ 79	-\$ 31	-\$ 111	\$ 3.108
28	-\$ 80	-\$ 31	-\$ 111	\$ 3.028
29	-\$ 81	-\$ 30	-\$ 111	\$ 2.947
30	-\$ 82	-\$ 29	-\$ 111	\$ 2.865
31	-\$ 83	-\$ 28	-\$ 111	\$ 2.783
32	-\$ 83	-\$ 27	-\$ 111	\$ 2.699
33	-\$ 84	-\$ 27	-\$ 111	\$ 2.615
34	-\$ 85	-\$ 26	-\$ 111	\$ 2.530
35	-\$ 86	-\$ 25	-\$ 111	\$ 2.444
36	-\$ 87	-\$ 24	-\$ 111	\$ 2.358

37	-\$ 88	-\$ 23	-\$ 111	\$ 2.270
38	-\$ 88	-\$ 22	-\$ 111	\$ 2.182
39	-\$ 89	-\$ 22	-\$ 111	\$ 2.092
40	-\$ 90	-\$ 21	-\$ 111	\$ 2.002
41	-\$ 91	-\$ 20	-\$ 111	\$ 1.911
42	-\$ 92	-\$ 19	-\$ 111	\$ 1.819
43	-\$ 93	-\$ 18	-\$ 111	\$ 1.726
44	-\$ 94	-\$ 17	-\$ 111	\$ 1.633
45	-\$ 95	-\$ 16	-\$ 111	\$ 1.538
46	-\$ 96	-\$ 15	-\$ 111	\$ 1.442
47	-\$ 97	-\$ 14	-\$ 111	\$ 1.346
48	-\$ 98	-\$ 13	-\$ 111	\$ 1.248
49	-\$ 98	-\$ 12	-\$ 111	\$ 1.150
50	-\$ 99	-\$ 11	-\$ 111	\$ 1.050
51	-\$ 100	-\$ 10	-\$ 111	\$ 950
52	-\$ 101	-\$ 9	-\$ 111	\$ 848
53	-\$ 102	-\$ 8	-\$ 111	\$ 746
54	-\$ 103	-\$ 7	-\$ 111	\$ 642
55	-\$ 104	-\$ 6	-\$ 111	\$ 538
56	-\$ 105	-\$ 5	-\$ 111	\$ 432
57	-\$ 107	-\$ 4	-\$ 111	\$ 326
58	-\$ 108	-\$ 3	-\$ 111	\$ 218
59	-\$ 109	-\$ 2	-\$ 111	\$ 110
60	-\$ 110	-\$ 1	-\$ 111	\$ 0

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: investigación Propia

4.6.1 Costos y gastos

Al hablar de costo estamos hablando de las erogaciones de dinero que se hacen para producir un bien y servicio por ejemplo: materia prima, insumos, mano de obra, etc.

En cambio el gasto son las erogaciones destinadas a la distribución y venta del producto, a la administración, o mantenimiento de equipos y maquinarias de la empresa. O sea, los gastos no participan directamente en la fabricación de un producto.

Para las proyecciones se consideró un horizonte temporal de evaluación de 5 años y una tasa de inflación promedio del 3% anual:

Tabla 27: Costos y gastos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1 (2017)	AÑO 2 (2018)	AÑO 3 (2019)	AÑO 4 (2020)	AÑO 5 (2021)
MATERIA PRIMA	\$ 39.217	\$ 40.394	\$ 41.606	\$ 42.854	\$ 44.139
Tuna	\$ 21.000	\$ 21.630	\$ 22.279	\$ 22.947	\$ 23.636
Azúcar orgánica	\$ 6.000	\$ 6.180	\$ 6.365	\$ 6.556	\$ 6.753
Ácido cítrico (limón)	\$ 373	\$ 385	\$ 396	\$ 408	\$ 420
Pectina	\$ 1.920	\$ 1.978	\$ 2.037	\$ 2.098	\$ 2.161
Benzoato de sodio	\$ 84	\$ 87	\$ 89	\$ 92	\$ 95
Envases de vidrio	\$ 7.200	\$ 7.416	\$ 7.638	\$ 7.868	\$ 8.104
Cartón corrugado (preimpreso)	\$ 650	\$ 670	\$ 690	\$ 710	\$ 732
Separador de cartón	\$ 70	\$ 72	\$ 74	\$ 76	\$ 79
Etiquetas (envase)	\$ 1.920	\$ 1.978	\$ 2.037	\$ 2.098	\$ 2.161
MANO DE OBRA	\$ 4.632	\$ 4.771	\$ 4.914	\$ 5.062	\$ 5.213
Técnico de Producción	\$ 4.632	\$ 4.771	\$ 4.914	\$ 5.062	\$ 5.213
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	\$ 765	\$ 788	\$ 812	\$ 836	\$ 861
Guantes de latex	\$ 175	\$ 180	\$ 186	\$ 191	\$ 197
Mascarillas	\$ 140	\$ 144	\$ 149	\$ 153	\$ 158
Gorros quirúrgicos	\$ 200	\$ 206	\$ 212	\$ 219	\$ 225
Pallets	\$ 250	\$ 258	\$ 265	\$ 273	\$ 281
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 18.974	\$ 19.163	\$ 19.358	\$ 19.559	\$ 19.766
Secretaria – Contadora	\$ 4.632	\$ 4.771	\$ 4.914	\$ 5.062	\$ 5.213
Servicios Básicos	\$ 1.440	\$ 1.483	\$ 1.528	\$ 1.574	\$ 1.621
Suministros de oficina	\$ 240	\$ 247	\$ 255	\$ 262	\$ 270
Depreciaciones	\$ 9.948	\$ 9.948	\$ 9.948	\$ 9.948	\$ 9.948
Amortizaciones	\$ 2.713	\$ 2.713	\$ 2.713	\$ 2.713	\$ 2.713
GASTOS DE VENTAS	\$ 5.623	\$ 5.792	\$ 5.966	\$ 6.144	\$ 6.329
Comercilización (Vendedor)	\$ 4.800	\$ 4.944	\$ 5.092	\$ 5.245	\$ 5.402
Trámites aduaneros	\$ 600	\$ 618	\$ 637	\$ 656	\$ 675
Seguros	\$ 223	\$ 230	\$ 237	\$ 244	\$ 251
GASTOS FINANCIEROS	\$ 550	\$ 453	\$ 343	\$ 220	\$ 81
Intereses Préstamo	\$ 550	\$ 453	\$ 343	\$ 220	\$ 81
TOTAL	\$ 69.761	\$ 71.360	\$ 72.998	\$ 74.675	\$ 76.390

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: investigación Propia

Véase como referencia del desglose de estos datos los anexos F y G

De los costos y gastos totales se pueden deducir los costos unitarios considerando el nivel de producción estándar de 24000 frascos anuales:

Tabla 28: Costos unitarios

DESCRIPCIÓN	AÑO 1 (2017)	AÑO 2 (2018)	AÑO 3 (2019)	AÑO 4 (2020)	AÑO 5 (2021)
MATERIA PRIMA	\$ 1,63	\$ 1,68	\$ 1,73	\$ 1,79	\$ 1,84
MANO DE OBRA	\$ 0,19	\$ 0,20	\$ 0,20	\$ 0,21	\$ 0,22
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	\$ 0,03	\$ 0,03	\$ 0,03	\$ 0,03	\$ 0,04
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 0,79	\$ 0,80	\$ 0,81	\$ 0,81	\$ 0,82
GASTOS DE VENTAS	\$ 0,23	\$ 0,24	\$ 0,25	\$ 0,26	\$ 0,26
GASTOS FINANCIEROS	\$ 0,02	\$ 0,02	\$ 0,01	\$ 0,01	\$ 0,003
COSTO TOTAL UNITARIO	\$ 2,91	\$ 2,97	\$ 3,04	\$ 3,11	\$ 3,18

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: investigacion Propia

4.6.2 Ingresos

Los ingresos son el aumento de los recursos económicos, aportan para el incremento del patrimonio empresarial, ya que por un lado puede aumentar el activo de una empresa, y por otro reducir el pasivo y las obligaciones que existen.

Para las proyecciones se consideró un horizonte temporal de evaluación de 5 años y una tasa de inflación promedio del 3% anual:

Tabla 29: Ingresos proyectados

DESCRIPCIÓN		AÑO 1 (2017)	AÑO 2 (2018)	AÑO 3 (2019)	AÑO 4 (2020)	AÑO 5 (2021)
Mermelada de tuna (envase de 250 gramos)	Cantidad	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
	Precio de Venta (CIF)	\$ 5,00	\$ 5,15	\$ 5,30	\$ 5,46	\$ 5,63
	TOTAL INGRESOS	\$ 120.000	\$ 123.600	\$ 127.308	\$ 131.127	\$ 135.061

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: investigacion Propia

4.6.3 Estado de resultados Proyectado

Es la herramienta en donde se resumen los ingresos y costos operativos como las ventas, costo de ventas, costos de operación, costos financieros, etc.

Tabla 30: Estado de resultados

DESCRIPCIÓN	AÑO 1 (2017)	AÑO 2 (2018)	AÑO 3 (2019)	AÑO 4 (2020)	AÑO 5 (2021)
Ventas	\$ 120.000	\$ 123.600	\$ 127.308	\$ 131.127	\$ 135.061
(-) Costo de Ventas	\$ 44.614	\$ 45.953	\$ 47.331	\$ 48.751	\$ 50.214
(=) Utilidad Bruta	\$ 75.386	\$ 77.647	\$ 79.977	\$ 82.376	\$ 84.847
(-) Gastos de Administración	\$ 18.974	\$ 19.163	\$ 19.358	\$ 19.559	\$ 19.766
(-) Gastos de Ventas	\$ 5.623	\$ 5.792	\$ 5.966	\$ 6.144	\$ 6.329
(-) Gastos Financieros	\$ 550	\$ 453	\$ 343	\$ 220	\$ 81
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ 50.239	\$ 52.240	\$ 54.310	\$ 56.453	\$ 58.671
(-) 15% Participación Trabajadores	\$ 7.536	\$ 7.836	\$ 8.146	\$ 8.468	\$ 8.801
(=) Utilidad antes de IR	\$ 42.703	\$ 44.404	\$ 46.163	\$ 47.985	\$ 49.871
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ 10.676	\$ 11.101	\$ 11.541	\$ 11.996	\$ 12.468
(=) Utilidad Neta	\$ 32.027	\$ 33.303	\$ 34.623	\$ 35.989	\$ 37.403

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: investigacion Propia

4.6.4 Flujo neto de efectivo

Son los movimientos de efectivo (ingresos y gastos) durante este periodo.

Tabla 31: Flujo neto de efectivo

DESCRIPCIÓN	AÑO 0 (2016)	AÑO 1 (2017)	AÑO 2 (2018)	AÑO 3 (2019)	AÑO 4 (2020)	AÑO 5 (2021)
Utilidad Neta	-	\$ 32.027	\$ 33.303	\$ 34.623	\$ 35.989	\$ 37.403
(+) Depreciaciones	-	\$ 9.948	\$ 9.948	\$ 9.948	\$ 9.948	\$ 9.948
(+) Amortizaciones	-	\$ 2.713	\$ 2.713	\$ 2.713	\$ 2.713	\$ 2.713
(-) Inversión Diferida	-\$ 121.680					
(-) Inversión Fija	-\$ 5.140					
(-) Capital de Trabajo	-\$ 28.561					
(-) Pago Préstamo (Capital)	-	-\$ 779	-\$ 877	-\$ 986	-\$ 1.109	-\$ 1.248
(+) Recuperación Capital de Trabajo	-					\$ 28.561
(+) Valor de Salvamento	-					\$ 75.739
(=) Flujo Neto de Efectivo	-\$ 155.381	\$ 43.909	\$ 45.088	\$ 46.298	\$ 47.541	\$ 153.117

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: investigación Propia

4.6.5 Evaluación financiera del proyecto

Para la evaluación del proyecto hemos tomado en cuenta las diferentes variables sujetas a análisis para determinar la viabilidad de la puesta en marcha del proyecto.

La TIR es un porcentaje que mide la viabilidad de un proyecto o empresa, determinando la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generados por una inversión. La TIR nos permite saber si es viable invertir en este negocio, en este caso nuestra TIR es del 25.50%.

La TMAR o tasa mínima de rendimiento es la tasa que representa una medida de rentabilidad, la mínima que se exigirá al proyecto de tal manera que permita cubrir la inversión inicial, los egresos de operación, los intereses que se deben pagar por la inversión financiada en el (caso de este proyecto el préstamo realizado a BAN Ecuador), los impuestos y la rentabilidad que los inversionistas esperan tener.

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tuvo un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia.

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dolar que se sacrifica en el proyecto.

Periodo de Recuperación de la Inversión El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo.

Tabla 32: Evaluación del proyecto

EVALUACIÓN DEL PROYECTO	
Tasa Interna de Retorno (TIR)	25,50%
Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)	7,00%
Valor Actual Neto (VAN)	\$ 108.268
Relación Beneficio Costo (RBC)	\$ 1,70
Período de Recuperación de la Inversión (PRI)	3 años, 5 meses

Elaborado por: Daniela González Jaramillo

Fuente: investigacion Propia

CONCLUSIONES

- La tuna es un fruto potencialmente exportable que en los últimos años ha estado siendo explotado y comercializado por países como Perú, México y Chile, algo que no pasa con el Ecuador, que a pesar de ser un país que cuenta con todas las condiciones necesarias para la siembra de este producto no ha logrado despuntar en la producción de este fruto, se ha podido detectar que la mayor parte de ecuatorianos desconoce de las propiedades de este fruto.
- Se demuestra una oportunidad de negocios en Hamburgo, debido al continuo crecimiento del consumo de productos saludables y de calidad, así como también de nuevos sabores de frutas exóticas y la preferencia por que contengan insumos naturales como la stevia.
- La Empresa Vita Tuna no cuenta con la capacitación adecuada como para poder realizar un proceso de exportación, a pesar de contar con un manual logístico para exportación aún falta cumplir con cierto tipo de requerimientos, los acuerdos con la unión europea es un punto a favor de la empresa generando ventajas competitivas en ese sentido.
- Es necesario ir implementando una ordenada y adecuada estructura organizacional

RECOMENDACIONES

- Tenemos que saber aprovechar las facilidades que el gobierno está brindando a potenciales exportadores por medio políticas adoptadas o de sus programas de asesoramiento como por ejemplo exporta fácil, para utilizar como una palanca y podernos abrir campo dentro del mercado internacional, aprovechando la riqueza de nuestras tierras y los productos que nos brinda.
- Se debería promocionar el consumo de la Tuna no solo en el país, sino en el exterior, al presentar un producto de excelente calidad, bajo todas las leyes de normalización y calidad exigidas, sería de gran interés para el mercado internacional, es decir un producto con miras a la exportación.
- La empresa para poder empezar con un proceso de exportación cumpliendo obviamente con cada uno de los requisitos primero deberá abrirse a la posibilidad de ir cambiando sus productos, es decir adecuando sus productos de acuerdo a los requerimientos del mercado m

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos. (24 de Junio de 2009). *Nuevo logotipo orgánico proporcionará más oportunidades para productores orgánicos*. Recuperado el 2014 de Septiembre de 17, de <http://www.inspection.gc.ca/about-the-cfia/newsroom/news-releases/organic-ogo/eng/1323652439565/1323652439566>
- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro. (2013). *Instructivo de la normativa general para promover y regular la producción orgánica - ecológica - biológica en el Ecuador*. Quito: Registro Oficial.
- Agropecuarios, S. d. (2001). *La Tuna*. SICA.
- Alvarez Torres , M. (2016). *Manual para elaborar Manuales de Políticas y Procedimientos*. México D.C: Panorama Editorial.
- Alzaga, J. (29 de abril de 2014). *5 Fases en gestión de proyectos*. Obtenido de: <http://www.eoi.es/blogs/embacon/2014/04/29/las-5-fases-en-gestion-de-proyectos/>
- Anaya, J. (2015). *Logística integral, La Gestión Operativa de la Empresa*. Madrid: ESIC.
- Ballesteros, A. (2005). *Comercio Exterior, Teoría y Práctica*. España: Universidad de Murcia.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2015). *Servicio de Firma Electrónica*. Obtenido de: <https://www.eci.bce.ec/firma-electronica>
- BCS ECUADOR. (2014). *Certificaciones*. Recuperado el 02 de Julio de 2014, de <http://www.bcsecuador.com/bcs-ecuador>
- Caillahua, A. (21 de junio de 2011). *Blogspot*. Obtenido de Blogspot: <http://latuna-anali.blogspot.com/2011/06/importancia-y-usos-de-la-tuna.html>
- Castellanos, A. (2015). *Logística Comercial Internacional*. Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. (MARZO de 2017). *Instructivo Para La Expedición Del Certificado De Circulación*. Obtenido de: <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/12/INSTRUCTIVO-PARA-LA-EXPEDICION%CC%81N-DEL-CERTIFICADO-DE-CIRCULACION%CC%81N-EUR-Exportador-FINAL.pdf>

- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución del Ecuador*. Quito: Asamblea Nacional Constituyente
- Coronado, M., & Rosales, R. (2001). *Elaboracion De Mermeladas procesamiento de alimentos para pequeñas y micro empresas agroindustriales*. Lima, Perú: Centro de Investigación, Educación y Desarrollo, CIED.
- Díaz, F., Medellín, V., Ortega, A., & Santana, L. (2009). *Proyectos, Formulación y criterios de evaluación*. Bogotá D.C.: Alfaomega Colombiana S.A.
- UNION EUROPEA. (10 de Junio de 2008). *Europa: Síntesis de la legislación de la UE*. Recuperado el 2014 de Septiembre de 2014, de http://europa.eu/legislation_summaries/other/121118_es.htm
- EUROPALET. (2015). *Tipos De Palets*. Obtenido de: <http://www.europalet.com/europalets/palets-exportacion-nimf-15/palet-cp3-1140-x-1140-reciclado>
- Fairtrade. (2014). *Comercio justo*. Recuperado el 23 de Agosto de 2014, de <http://www.sellocomerciojusto.org/es/sobrefairtrade/>
- Galeano, M. E. (2003). *Diseño de Proyectos en la Investigación cualitativa*. Medellín: Fondo editorial, Universidad EAFIT.
- González, I., Martínez, A., & Otero, M. (s.f.). *Gestion del Comercio Exterior*. Madrid: ESIC.
- Guacollante, C. (13 de Mayo de 2015). *Declaración Aduanera de Exportación (DAE) por ECUAPASS*. Obtenido de: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaracion-aduanera-de-exportacion-dae-por-ecuapass>
- ICART, M., FUENTELESAZ, C., & PULPÓN, A. (2006). *Elaboración y Presentación de un Proyecto de Investigación y una Tesina*. Barcelona: Edicions de la Universitat de Barcelona.
- IPAE. (02 de 18 de 2016). *Exportacion de mermelada* . Obtenido de: <http://exportaciondemermeladaderocoto.blogspot.com/2016/02/>
- Legiscomex. (2017). *Documentacion e incoterms*. Obtenido de Incoterms 2016: <https://www.legiscomex.com/Documentos/incoterms-html>
- Ministry of Foreign Affairs. (13 de Diciembre de 2017). *Exporting jams and jellies to Europe*. Obtenido de: <https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/jams-jellies/europe/>

- Naturland. (2014). *Certificación*. Recuperado el 13 de Septiembre de 2014, de http://www.naturland.de/_certificacion_fair.html
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. (2002). *Estudio sobre los principales tipos de sellos de calidad en alimentos a nivel mundial*. Santiago de Chile: Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación.
- SENPLADES . (2013). *Plan del Buen Vivir 2013-2017*. Quito.
- PRO ECUADOR. (Febrero de 2015). *Pures y pastas de frutas en Alemania*. Obtenido de: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC_PPM2013_PUR%C3%89SYPASTASDEFRUTAS_ALEMANIA_I.pdf
- PRO ECUADOR. (29 de marzo de 2017). *Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR*. Obtenido de: [file:///C:/Users/Danilo%20Gonzalez/Downloads/PROEC_GC2017_ALEMANIA%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Danilo%20Gonzalez/Downloads/PROEC_GC2017_ALEMANIA%20(1).pdf)
- PRO-ECUADOR. (1 de Septiembre de 2017). *Guía del Exportador*. Obtenido de: <https://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>
- Rubio Romero, J. (2005). *Manual para la formación de nivel superior en prevención de riesgos laborales*. España: Días de Santos.
- Security Data. (2017). *Firma Electrónica*. Obtenido de: <https://www.securitydata.net.ec/firma-electronica/representante-legal/>
- SEMPLEDES. (21 de febrero de 2014). *Ficha de cifras generales*. Obtenido de: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/0607_GUANO_CHIMBORAZO.pdf
- SENAE. (Abril de 2017). *Para exportar* . Obtenido de: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Statista. (2017). *Jams, Jellies, Purées and Marmalade*. Obtenido de: <https://www.statista.com/outlook/40090200/137/jams-jellies-purees-and-marmalade/germany>
- Trade Maps. (2017). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de: https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||2007|||4|1|1|1|1|1|2|1|1

- Tunacajamarca. (2015). *Valor Nutricional De La Tuna*. Obtenido de <https://tunacajamarca.wordpress.com/2015/11/29/valor-nutricional/>
- Van Steen, M., & Saurenbach, C. (marzo de 2017). *Acuerdo comercial Ecuador - Union Europea*. Obtenido de: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf
- VENTANILLA CALLAO - PERU. (s.f.). *La Tuna*. Obtenido de ALNICOLSA: <http://taninos.tripod.com/tuna.htm>
- Yuni, J., & Urbano, C. (2006). *Técnicas para investigar y formular proyectos de investigación* (2ª. ed.). Cordova: Editorial Brujas.