



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ARÉA ADMINISTRATIVA

TITULACIÓN DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Plan de exportación de babaco para la compañía Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” de la ciudad de Saraguro al mercado europeo para el año 2013.

TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN.

AUTORA: Rodríguez Vivanco, Karen Alejandra

DIRECTORA: Tapia Carreño, Karla Gabriela Mg.

LOJA – ECUADOR

2013

CERTIFICACIÓN

Mg.

Karla Gabriela Tapia Carreño

DIRECTORA DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN

CERTIFICA:

Que el presente trabajo, denominado: "Plan de exportación de Babaco para la compañía Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda." de la ciudad de Saraguro al mercado europeo para el año 2013" realizado por la profesional en formación: Rodríguez Vivanco Karen Alejandra; cumple con los requisitos establecidos en las normas generales para la Graduación en la Universidad Técnica Particular de Loja, tanto en el aspecto de forma como de contenido, por lo cual me permito autorizar su presentación para los fines pertinentes.

Loja, Agosto de 2013

f).....

DECLARACIÓN DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS

“Yo Karen Alejandra Rodríguez Vivanco declaro ser autor (a) del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

.....
Rodríguez Vivanco Karen Alejandra

CI: 1104864341

Autora

DEDICATORIA

Con todo cariño dedico este trabajo a todos los que creyeron en mí, a toda las personas que me apoyaron, a mis amigos, familiares y a esta institución que me ha formado, pero en especial se lo dedico a mis padres quienes fueron el pilar fundamental en mi formación y educación como persona, quienes permanentemente me apoyaron con espíritu alentador, contribuyendo incondicionalmente a lograr mis metas y mis objetivos propuestos

Karen Alejandra Rodríguez Vivanco

AGRADECIMIENTO

A mi tutora Mg. Karla Gabriela Tapia Carreño quien me ha orientado en todo momento en la realización de este proyecto que enmarca el último escalón hacia un futuro en donde fue participe en el mejoramiento del proceso de enseñanza y aprendizaje. A los docentes que me han acompañado durante este largo camino, brindándome siempre su orientación con profesionalismo ético en la adquisición de conocimientos y afianzando mi formación como estudiante universitaria.

A los dueños de la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” por su gentil colaboración al proporcionar toda la información necesaria para desarrollar el presente trabajo. Finalmente agradezco a todas las personas que de una u otra manera colaboraron hasta la culminación del presente proyecto.

LA AUTORA

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Número	Contenido	Página
	CARÁTULA.....	i
	CERTIFICACIÓN.....	ii
	DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
	DEDICATORÍA.....	iv
	AGRADECIMIENTO.....	v
	ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
	RESUMEN EJECUTIVO.....	1
	ABSTRACT	2
	INTRODUCCIÓN.....	3
	OBJETIVOS.....	5
	CAPÍTULO 1.....	6
1.	Generalidades de la industria del babaco en el Ecuador.....	6
1.1	Generalidades del babaco.....	7
1.1.1	Descripción del babaco.....	7
1.1.2	Tipos de babaco	7
1.1.3	Características y morfología	8
1.1.4	Condiciones ambientales.....	9
1.2	Producción ecuatoriana del babaco.....	10
1.3	Plagas y enfermedades.....	12
1.4	Valor nutricional del babaco.....	13
1.5	Precio del babaco ecuatoriano	14
1.6	Tasa de interés referencial del Ecuador	16
1.7	Balanza comercial ecuatoriana.....	17
1.8	Análisis situacional del entorno nacional e internacional.....	18
1.8.1	Análisis interno de la producción de babaco en el Ecuador.....	18
1.8.1.1	Clientes	18
1.8.1.2	Proveedores.....	19
1.8.1.3	Análisis de países importadores de babaco.....	22
1.8.1.4	Competencia indirecta.....	23
1.8.2	Evaluación de fortalezas de la comercialización del babaco.....	24
1.8.3	Análisis de la producción del babaco en el Ecuador.....	25

1.8.3.1	Factores externos que inciden en la producción de babaco.....	25
1.8.3.1.1	Factores económicos.....	25
1.8.3.1.2	Factores tecnológicos.....	27
1.8.3.1.3	Factores ambientales.....	27
1.8.3.1.3.1	Requerimientos ambientales (Normas ISO 14000, 14040, 14044).....	28
1.8.3.1.4	Factores legales.....	29

CAPÍTULO 2

2.	Generalidades de la empresa Agro Productos del Ecuador “El Migrante”.....	32
2.1.	Antecedentes.....	33
2.1.1.	Reseña histórica.....	33
2.1.2.	Misión.....	34
2.1.3.	Visión.....	34
2.1.4.	Valores	34
2.1.5.	Organigrama.....	35
2.1.5.1	Manual de funciones.....	36
2.2.	Descripción del cultivo de babaco en la empresa Agro Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”.....	43
2.3.	Nivel de producción de babaco de la empresa	45

CAPÍTULO 3

3.	Plan de acción.....	47
3.1.	Análisis de la competencia.....	48
3.1.1.	Tendencias del mercado europeo.....	48
3.2.	Mezcla del marketing mix.....	49
3.2.1.	Producto.....	50
3.2.1.1.	Empaque y embalaje del babaco.....	51
3.2.1.1.1.	Diseño de las cajas de exportación de babaco.....	51
3.2.1.1.2.	Tabla de costos de caja.....	53
3.2.2.	Precio.....	53
3.2.3.	Plaza.....	54
3.2.3.1.	Logística de exportación del babaco.....	55

3.2.3.1.1. Medios de transporte.....	55
3.2.3.1.1.1. Transporte por carretera.....	56
3.2.3.1.1.2. Transporte aéreo	57
3.2.3.2. Tiempos de entrega.....	58
3.2.4. Promoción.....	58
3.3. Análisis FODA	60
3.3.1 Fortalezas.....	60
3.3.2 Oportunidades.....	60
3.3.3 Debilidades.....	61
3.3.4 Amenazas.....	61
3.4. Estrategias de mercadeo.....	61
3.5. Comercialización.....	62
3.5.1. Estudio demográfico-estudio de mercado meta.....	62
3.5.2. Estudio de precio de comercialización.....	64
3.5.3. Comisión intermediario aduanero.....	66

CAPÍTULO 4

4. Trámites y documentos para exportar.....	68
4.1. Exportación.....	69
4.1.1. Normas y requisitos para exportar.....	69
4.1.2. Aranceles.....	73
4.1.3. Términos de venta icoterms.....	75
4.2. Sanidad exterior.....	78
4.2.1. Exigencias sanitarias y fitosanitarias.....	78
4.2.2. Normas que se deben cumplir en el exterior, para poder ingresar los productos no tradicionales ecuatorianos.....	80
4.3. Diagrama de procesos de exportación de babaco.....	82

CAPÍTULO 5

5. Inversión y financiamiento.....	83
5.1. Inversión	84
5.1.1. Activos fijos.....	84
5.1.2. Activos Intangibles.....	85
5.1.3. Capital de trabajo.....	85

5.2.	Inversión total del proyecto.....	86
5.3.	Financiamiento.....	87
5.3.1.	Estructura del financiamiento.....	87
5.4.	Costos e ingresos del proyecto.....	89
5.4.1	Costos de producción.....	89
5.4.1.1.	Mano de obra directa.....	89
5.4.1.2.	Mano de obra indirecta.....	89
5.4.1.3.	Material directo.....	90
5.4.1.4.	Material indirecto.....	90
5.4.1.5.	Gastos de administración.....	91
5.4.1.6.	Gastos de ventas.....	91
5.4.1.7.	Gastos financieros.....	92
5.5.	Presupuestos de costos y gastos proyectados.....	93
5.6.	Presupuesto de ingresos.....	94
5.6.1.	Ingreso de ventas.....	94
5.7.	Estado de pérdidas y ganancias.....	95
5.8.	Flujo de caja.....	97
5.9.	Valor actual neto (VAN).....	98
5.10.	Tasa interna de retorno (TIR).....	99
6.	Conclusiones.....	102
7.	Recomendaciones	103
8.	Bibliografía.....	104
9.	Anexos.....	108

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Número	Contenido	Página
1.	Tipos de babaco.....	7
2.	Tasa de interés referencial del Ecuador.....	16
3.	Balanza comercial Ecuatoriana.....	17
4.	Porcentaje de participación de proveedores de babaco.....	20
5.	Exportadores de babaco ecuatoriano.....	21
6.	Producto interno bruto (PIB).....	25
7.	Cuentas nacionales que forman parte del PIB.....	26
8.	Organigrama de la empresa.....	35
9.	Marketing mix.....	50
10.	Diseño de caja.....	51
11.	Mapa del Cantón Saraguro.....	55
12.	Mapa de Holanda-Ámsterdam.....	62
13.	Número Nandina.....	74
14.	Diagrama de procesos de exportación	82

ÍNDICE DE TABLAS

Número	Contenido	Página
1.	Propiedades del babaco	9
2.	Plagas de babaco.....	12
3.	Enfermedades del babaco.....	13
4.	Exportaciones de babaco ecuatoriano.....	14
5.	Principales países importadores de babaco	22
6.	Precio de babaco en el mercado internacional	23
7.	Constitución de empresa - Aporte de capital	33
8.	Manual de funciones gerente.....	36
9.	Manual de funciones secretaria.....	37
10.	Manual de funciones jefe financiero.....	38
11.	Manual de funciones jefe de marketing.....	39
12.	Manual de funciones jefe de producción.....	40
13.	Manual de funciones jornaleros.....	41
14.	Manual de funciones técnico	42
15.	Producción de babaco de la empresa.....	45
16.	Costos de producción de babaco de la empresa.....	45
17.	Tipos de cajas de babaco de la empresa.....	46
18.	Costo cajas de babaco.....	53
19.	Precios cajas de babaco a nivel nacional por unidad.....	54
20.	Tiempos de entrega del producto.....	58
21.	Costo de publicidad	60
22.	Datos de Holanda-Ámsterdam	63
23.	Estudio precio comercialización de materia prima.....	64
24.	Estudio precio comercialización de mano de obra.....	65
25.	Estudio precio comercialización de transporte.....	65
26.	Costos adicionales de exportación	66
27.	Precio de exportación	67
28.	Arancel nacional integrado.....	75
29.	Simbología del diagrama de procesos	81
30.	Activos fijos.....	84
31.	Activos diferidos.....	85
32.	Capital de trabajo.....	86

33.	Inversión total del proyecto.....	87
34.	Financiamiento.....	87
35.	Tabla de amortización de la deuda.....	88
36.	Mano de obra directa.....	89
37.	Mano de obra indirecta	89
38.	Material directo	90
39.	Material indirecto.....	90
40.	Gastos administrativos	91
41.	Gastos de venta.....	92
42.	Interés de la deuda	92
43.	Costos y gastos proyectados.....	93
44.	Presupuesto de ingresos proyectados.....	94
45.	Estado de pérdidas y ganancias proyectados	96
46.	Flujo de caja proyectado.....	97
47.	Valor actual neto (VAN).....	99
48.	Tasa interna de retorno (TIR).....	100

RESUMEN EJECUTIVO

El plan de exportación de babaco diseñado para la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” se ha desarrollado con el fin de dar a conocer aspectos relacionados con la exportación de un producto que siendo autóctono representaría al Ecuador en tierras extranjeras de una manera extraordinaria. Nuestro país será reconocido por su diversidad alimenticia y los objetivos principales van enfocados a la reactivación económica, incremento de producción e ingresos beneficiando de esta manera a la empresa, y a la creación de mayores fuentes de trabajo para la población de Saraguro. La inversión total asciende a \$216,011.65 dólares; el flujo de caja está proyectado para cinco años; proporcionando un VAN positivo de \$696.865,76 dólares, cantidad que indica el valor actual neto del proyecto, la tasa interna indica que por cada dólar invertido se tiene una rentabilidad de 0,15 centavos, según el estudio financiero se demuestra que la recuperación de la inversión será en 3 años y dos meses, proyectándose como un proyecto factible y eficiente para formar una asociación dedicada a la exportación de babaco hacia la empresa “The Greenery”.

PALABRAS CLAVE: exportación, reactivación económica, fuentes de trabajo, empresa, proyecto, babaco, inversión.

ABSTRACT

The Babaco export plan was designed for the company Agro-Products of Ecuador "El Migrante Cia. Ltda." It has been developed with the purpose to make people know aspects related with the product exportation, the same one that being indigenous would represent Ecuador abroad in an extraordinary way.

Our country will be recognized by its food diversity and the main objectives are focused to recover the economic situation, increasing the production and income and it will benefit to the company as well as it could help to create major sources of employment for the citizens who live in Saraguro.

The total investment amounts is \$216,011.65 (\$); cash flow is projected for five years; providing a positive VAN of \$696.865,76 dollars, this amount indicates the project net present value, the internal rate indicates that for each dollar invested it has a yield of 0.15 cents. According to the financial study it is demonstrated that the recovery of the investment will be in three years and two months. It means that it would be an efficient and feasible project to run an association dedicated to the babaco export towards the "The Greenery" company

KEYWORDS: export, economic recovery, sources of work, company, project, babaco, and investment sources.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como finalidad elaborar un plan de exportación de la fruta de babaco a mercado europeo hacia la empresa “The Greenery” ubicada en la ciudad de Ámsterdam, el babaco es una fruta originaria de la serranía, principalmente de las provincias de Tungurahua, Azuay, Cotopaxi, Pichincha y Loja, siendo en esta última la mayor concentración de su producción en un equivalente al 56.65% de la producción total del Ecuador, según datos obtenidos de SIGAGRO-MAGAP del año 2011.

De acuerdo a estudios realizados en el mercado nacional por la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” el consumo de esta fruta se da en un promedio de 3.5 unidades anuales por una familia de 5 miembros, según esto se puede calcular que el consumo del babaco estaría en una base de 1114 Toneladas Métricas (Tm) al año, es decir el 39% de la producción agrícola.

La planta del babaco es potencialmente rica en pectina y papaína, su fruta nos ofrece muchos beneficios nutricionales debido a las fibras y carbohidratos que posee, otras de sus ventajas es que ayuda con el sistema digestivo, a más de contener bajo contenido de azúcar, sodio y cero colesterol. También se podría mencionar que gracias a sus características de nutrición y sabor único esta fruta exótica es una oportunidad de exportación muy importante para la compañía Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”, así como se lo ha hecho con otros productos con sello ecuatoriano como son: cacao, café, arroz y banano, que monopolizan la producción nacional.

El babaco es una fruta del Ecuador, originaria de la provincia de Loja, la producción de la misma ha ocasionado un crecimiento favorable en los últimos tiempos y su mayor producción se da en cultivos bajo invernadero. En la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” se cultiva una extensión de 4 hectáreas de fruta de babaco, cuyos ingresos mensuales para la empresa en el primer año serán de \$372.358.89 con una proyección de ventas para cinco años, tal como se puede observar en la tabla No. 44, mientras que sus gastos ascenderán a \$122.823,36 (ver cuadro No. 43), obteniendo de esta manera una utilidad y beneficio para la compañía en el primer año de \$249.535,53. En la actualidad la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” comercializa el babaco a nivel nacional y su proyección en un futuro inmediato es extenderse al mercado internacional, ya que se espera alcanzar volúmenes de venta importantes a mediano plazo.

Con la exportación de babaco hacia Ámsterdam se potenciará el emprendimiento micro-empresarial creando de esta manera una base de transformación del babaco en varios productos derivados, convirtiéndose en ejemplo y modelo de desarrollo socioeconómico, étnico y de aprovechamiento positivo del hecho migratorio, dentro del cual, deberá existir participación de sus promotores y socios de la empresa, además, se incrementará producción, ingresos y beneficios para la compañía, y se generaran nuevas fuentes de trabajo para la sociedad.

OBJETIVOS:

General

- Determinar la viabilidad de la exportación de babaco en la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” mediante la propuesta de un plan de exportación hacia el mercado europeo.

Específicos:

- Identificar las estrategias para la exportación.
- Conocer los requisitos para exportar el producto.
- Identificar el proceso de la actividad exportadora.
- Estimar costos de exportación en cada una de las fases del proceso logístico para poder competir en mercados externos.
- Realizar un análisis del mercado internacional para poder identificar las oportunidades del mercado.
- Desarrollar una metodología aplicable para realizar el proyecto de exportación siguiendo los pasos requeridos en el sistema de exportación con el fin de lograr buenos resultados.
- Realizar un análisis legal, tanto de la normativa nacional, como de la internacional, tomando en cuenta requisitos, restricciones, impuestos y procesos a seguir dentro y fuera del país.

CAPÍTULO 1
INDUSTRIA DEL BABACO EN EL ECUADOR

1.1 Generalidades del Babaco.

1.1.1. Descripción del Babaco.

“Su nombre científico es *carica pentagona* heilb y pertenece a la familia caricácea, es una planta arbustiva de tallos semileñosos, entre sus nombres comunes esta babaco, y papaya de la montaña, su clasificación taxonómica es la siguiente:

- **Reino:** Plantae
- **Clase:** Dicotiledoneas
- **Subclase:** Archiclamidae
- **Orden:** Parietales
- **Familia:** Caricacea
- **Género:** Carica
- **Especie:** Pentagona

1.1.2. Tipos de Babaco.

GRÁFICO No. 1 Tipos de Babaco



FUENTE: Diario El Comercio del Sábado 22/10/2011

El babaco es una planta con hojas grandes y estructura carnosa, donde se pueden distinguir diferentes tipos como: el chamburo, la papaya, y el jigacho, los mismos que aportan nutrientes beneficiosos para mantener una buena salud así como también posee papaína, una enzima digestiva que evita el estreñimiento¹. Esta fruta posee un agradable sabor, olor y color, se puede consumir en: dulces, jugos, mermeladas, licores, pulpas o en fresco,

¹ El Comercio.com. (2013). Babaco cultivo exótico. Disponible en: http://www.elcomercio.com/agromar/babaco-cultivo-exotico-bien-apetecido_0_576542485.html.

ensaladas, yogurt, helados, puede procesarse para obtener concentrados, pulpa y conservas.”²

Estas tres variedades de babaco se cultivan en la Costa, Sierra y Oriente, sus características son las siguientes:

- El babaco tiene la forma de un pentágono alargado el cual alcanza entre 30 y 40 centímetros de largo, cuando está maduro se tiñe con un color amarillo claro, la cáscara es fina y delicada.
- El chamburo es una fruta que protege el sistema digestivo por ser rico en fibras y carbohidratos, además, contiene niveles mínimos de azúcar y sodio sin colesterol.
- El jigacho su crecimiento es acelerado y llega a los cuatro meses con la primera floración, en 30 días da frutos y a los ocho meses se empieza con la primera cosecha.

1.1.3. Características y morfología.

“El babaco es un híbrido natural de la papaya, proveniente de las especies *carica stipulata* B.(toronche) y *C. pubescens*. (chamburo), crece de un arbusto pequeño con hojas de variadas formas triangulares y un tallo de más de dos metros, cuando es cultivado en invernadero puede crecer hasta 3 metros.

Sus raíces son carnosas verticales de las cuales se desprenden raíces absorbentes superficiales y delicadas encargadas de la absorción de nutrientes. Este árbol es originario de las zonas altas de Ecuador y de los valles andinos, y debe cultivarse en zonas donde no exista una presencia fuerte de vientos y heladas.

El fruto es una baya sin semilla, no necesita de polinización para desarrollarse, en una misma planta pueden encontrarse frutos de diferentes tamaños cuyo peso oscila entre 300g a 2.2kg, la cantidad de producción se da de acuerdo a como la planta va creciendo y a su tamaño.

La composición química y el valor energético del alimento por 100g de parte comestible es la siguiente:”³

² Rífruco (2010). Babaco. Disponible en: Disponible en línea: <http://rifruco.blogspot.com/p/informacion-de-la-fruta.html>

³ Jorge María Morena (2009). El Babaco. Disponible en: <http://www.unalmed.edu.co/~crsequed/BABACO.htm>

TABLA No. 1 Propiedades del babaco

Composición Química	
Componentes	Cantidad
% Parte comestible	100
Agua (g)	95
Proteína (g)	0.7
Lípidos (g)	0.1
Fibra. (g)	2.3
Calorías (Kcal)	21
Sodio (mg)	1
Potasio (mg)	165
Hierro mineral (mg)	0.3
Calcio (mg)	10
Fosforo (mg)	7
Vitamina A (mg)	27
Vitamina C (mg)	28

FUENTE: Organic Life

ELABORADO: La autora

1.1.4. Condiciones ambientales.

- **Localización geográfica**

“Ecuador se localiza en la línea ecuatorial al noroeste de Sudamérica, limita al oeste con el océano Pacífico, al norte con Colombia, y al este y sur con Perú, la extensión de Ecuador es de 283,561 km² y cuenta con una geografía muy diversa. Ecuador tiene cuatro regiones geográficas: Los Andes (Sierra), la Amazonía (Oriente), la Costa, y las islas Galápagos. La región Costa comprende toda la costa occidental y posee montañas bajas, valles, planicies, manglares, ríos, y selvas, con un clima tropical cálido y húmedo. La región Andes o Sierra central, está formada por cordilleras, estribaciones y valles, la región andina cuenta con un clima fresco primaveral y bastante soleado. La región de Amazonía u Oriente se localiza al este de los Andes, es fronteriza con Colombia y Perú, y contiene parte de la selva lluviosa amazónica, así como ríos y junglas onduladas. Las islas Galápagos se localizan a

aproximadamente 1,000 km. del Ecuador continental, estas islas de origen volcánico, tienen un clima subtropical; en ellas abundan playas y bosques.⁴

“Casi todas las especies de babaco son originarias de América Central y de los valles húmedos de la cordillera andina en la costa occidental de América del Sur donde Ecuador y Colombia son los más ricos en especies, en estos lugares recibe varios nombres como babaco o papayuela.

- **Temperatura y altitud**

Las zonas ecológicas en la que se desarrolla este cultivo es en una estepa espinosa y bosque seco; en un clima templado, seco y húmedo (pudiendo llegar al tropical), con una temperatura promedio anual que oscila entre los 14° a 27°C (15°-17° ideal).⁵ El promedio de precipitación se encuentra entre los 600 a 1500 milímetros; el rango de alturas para su siembra va de 800 a 2,600 metros sobre el nivel del mar.

El porcentaje de humedad requerido para el babaco está alrededor del 80% y una luminosidad mínima de 4,5 horas por día, la precipitación oscila entre 500 a 1,500 mm, distribuidos adecuadamente durante todo el año.

- **Suelo**

El tipo de suelo ideal es el de textura franco o franca-arenosa-arcillosa, ricos en materia orgánica (3%); pero se adapta también fácilmente a suelos limosos o arenosos de fácil drenaje, con un pH que esté entre 5.8 a 8.2. Se prefiere suelos profundos, y se debe tener un especial cuidado con el exceso de agua en el suelo para evitar pudriciones radiculares.⁶

1.2. Producción ecuatoriana del Babaco.

El Ecuador en los últimos años está tratando de dar mayor énfasis en promocionar los productos no tradicionales con la finalidad de lograr una expansión de los mismos tanto en el mercado local como internacional. “Dentro de este grupo el babaco ocupó uno de los lugares más representativos creando nuevas expectativas de producción para esta planta,

⁴ Greivag Turismo Ltda. 2013. Disponible en:

http://www.greivagturismo.com/index.php?option=com_content&view=article&id=26&Itemid=60

⁵ Universidad Nacional de Colombia. Frutos de Sudamérica. Disponible en : Disponible en línea:

<http://www.unalmed.edu.co/~crsequed/BABACO.htm> (idem)

internamente el babaco es más comercializado en la Sierra Ecuatoriana, pero poco a poco se ha ido posicionando en el resto del país, demostrando que la demanda interna va en crecimiento.”⁷

“El cultivo de babaco presenta una de las más altas tasas de retorno dentro de los frutales, ya que puede alcanzar un rendimiento promedio de 225 toneladas métricas por hectárea (ha-1) durante su período de producción de dos a dos y medio años, con una densidad de 5500 plantas ha-1. Las expectativas que crea la exportación de babaco en el agricultor han incrementado su necesidad de propagación, pero, debido a su forma de reproducción vegetativa o asexual, la multiplicación del babaco se realiza a través de estacas provenientes de cultivos comerciales, ya que el fruto no produce semilla (Fabara *et al.* 1985; Soria y Viteri, 1999; Galarza, 2002). Sin embargo, al realizar este tipo de propagación los problemas esenciales son la diseminación de enfermedades internas de la planta madre y la pérdida de variabilidad genética que facilita la adaptación de los microorganismos al medio (Fabara *et al.*, 1985; Cañizares, 1998). En el país la marchite vascular del babaco, es la enfermedad radicular más importante ya que puede llegar a una incidencia de hasta el 100%, ésta es transmitida fácilmente a través del material de propagación contaminado (Falconí *et al.*, 2006).

En la producción del cultivo de babaco para tener un huerto de calidad se deberá escoger plantas maduras y sanas, para ello se recortan las puntas 30 centímetros desde el suelo, siendo recomendable situar las plantas a una distancia entre 1,50 y 2 metros. En una hectárea pueden sembrarse 2500 árboles preparando el terreno con abono orgánico, cada planta de babaco durante la temporada de cosecha puede producir 60 unidades por año, la caja cuesta entre \$12 y \$15 dólares americanos. (Fabara *et al.* 1985; Soria y Viteri, 1999; MAG, 2001).”⁸

El babaco posee también una ventaja comparativa en relación a los demás frutales que se comercializan en el Ecuador debido a que su producción es escalonada durante todo el año, convirtiéndose así en uno de los frutales con más alta tasa de retorno. Desde su cultivo la planta comienza a producir a los 10 o 12 meses aproximadamente, alargando su período de producción hasta 36 meses, lo cual implica que siempre habrá abastecimiento del fruto tanto para el mercado interno como para el procesamiento y exportación del mercado externo.

⁷ Pablo Landázuri “Babaco” (2012). Disponible en: http://www.espe.edu.ec/portal/files/sitiocongreso/congreso/c_de_la_vida/IIICongreso-PabloLandazuriBabaco.pdf

⁸ INIAP Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (2011). Babaco. Disponible en: <http://www.iniap.gob.ec/nsite/index.php>

1.3. Plagas y enfermedades.

El babaco al igual que otra fruta en el Ecuador puede contagiarse de plagas y enfermedades si no se toma los cuidados necesarios, estas plagas dependiendo de cada una de ellas pueden arrasar con los cultivos si no son tratadas a tiempo. Entre las más comunes puedo mencionar las siguientes:

TABLA No. 2 Plagas

Plagas		
Nombre	Síntomas	Medios de control
Nematodos (meloidogyne incognita y meloidogyne javanica)	Agallas en las raíces del babaco, interrumpen el paso de los nutrientes causando el retraso del crecimiento de la planta, los frutos se deforman, existe flacidez en los tallos y marchitamiento general, es decir, la producción se ve directamente afectada	Evitar realizar el cultivo de babaco en suelos donde estuvieron otros cultivos susceptibles al nemátodo, realizar una adecuada desinfección del sitio definitivo de trasplante.
Acaro Rojo (tetranychus urticae)	Ataca al follaje, se produce una defoliación total, forma colonias en el envés de la hoja o en muchos casos una telaraña de color blanca, ataca también a los frutos produciendo una coloración, esta plaga se presenta con mayor fuerza dentro de los invernaderos cuando la humedad ambiental ha disminuido por buen tiempo bajo del 60 %.	Azufre en la dosis de 300 gr/200 litros de agua, también se puede usar harina de panadería, esparciendo donde se encuentra el ataque de los ácaros, además se puede usar vertimec 0.5 cc/litro de agua

FUENTE: INIAP Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (2011).

ELABORADO: Autora

TABLA No. 3 Enfermedades

Enfermedades	
Nombre	Síntomas
Alternariosis o Mancha temprana	Ataca principalmente a las hojas maduras, los síntomas aparecen como manchas de color amarillento y conforme la enfermedad avanza se tornan en manchas de color castaño oscuro, las lesiones pueden estar aisladas a agrupadas formando grandes zonas neuróticas.
Fusariosis	Ocasiona la pudrición de las raíces, destrucción del sistema radicular del babaco, el tejido torna un color café, y a medida que avanza la enfermedad su consistencia se torna acuosa, las hojas se marchitan y caen, cuando existe caída de frutos finalmente la planta muere.
Antracnosis	Los síntomas se presentan como manchas de color marrón irregular, cuando el ataque es fuerte se caen las hojas, en las manchas se observan pequeños puntos de color negro que son los peritecios del agente causal.
Cenicilia u oidio	Se presenta un polvillo de color blanco con manchas irregulares en las hojas, los órganos se deforman y abarquillan, su mayor daño se da cuando el ataque está presente en las flores ocasionando la caída de las mismas.
Peca del babaco	Se producen pequeñas manchas circulares y de bordes uniformes de color blanco amarillento que se observan en el haz y envés de las hojas, en las lesiones del envés se puede ver un elevado número de pústulas (lesiones inflamadas, similares a una ampolla) de color negro oscuro.

FUENTE: INIAP Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (2011).

ELABORADO: Autora

1.4. Valor nutricional del Babaco.

“En Ecuador la fruta de babaco es procesada para obtener diferentes subproductos, el babaco además de tener un sabor agradable y refrescante, protege al sistema digestivo por su alto contenido de fibras y carbohidratos y contenido de vitamina C, es una fruta rica en vitaminas A y D2 que se puede consumir con cáscara y ayuda a eliminar el ácido úrico.”⁹

⁹ Babaco Organig Life. (2011) Propiedades del Babaco. Disponible en: <http://www.organiclifec.com/2010/10/babaco/>

“Las propiedades organolépticas moderadas hacen de este fruto un producto de aroma y sabor delicado y singular, que le hacen apetecible, el babaco contiene fibra alimentaria (g/100 g comestibles) y colesterol (mg/100 g de comestibles).

- Fibra alimentaria insoluble 0.70, fibra alimentaria soluble 0.38, colesterol 0.00. Total de todo el alimento 1.08

El babaco presenta excelentes características para su industrialización por no poseer semillas y por poseer cascara delgada, de forma tal que no se daña el producto final. Uno de los procesos inmediatos para aprovechar excedentes de producción, es la obtención de pulpa deshidratada para uso industrial sin restarle importancia a otras formas de consumo.

Las principales propiedades del babaco son las siguientes: ¹⁰

- Al contener niveles mínimos de calorías, sodio, azúcar y no poseer colesterol, el babaco es ideal para personas con sobrepeso, que están buscando revertir esta situación.
- Por su alto contenido de papaína, esta fruta modifica las grasas haciéndolas más digeribles y mejorando sus propiedades nutricionales, haciéndola muy recomendable a personas con problemas en la digestión de proteínas.
- Al ser rica en vitamina C y vitamina A, constituye una potente arma contra las infecciones y contra el estrés oxidativo.
- El babaco posee una buena cantidad de potasio, mineral usado en el tratamiento y la prevención de calambres musculares.
- Mezclando babaco con miel se obtiene un excelente coadyuvante en el tratamiento de la congestión nasal y la bronquitis.

1.5. Precio del Babaco ecuatoriano.

TABLA No. 4 Exportaciones de babaco ecuatoriano

Exportaciones			
Año	Toneladas	FOB	Precio Referencial
2012	2,351.43	\$4,161.12	\$1.77

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO: La autora

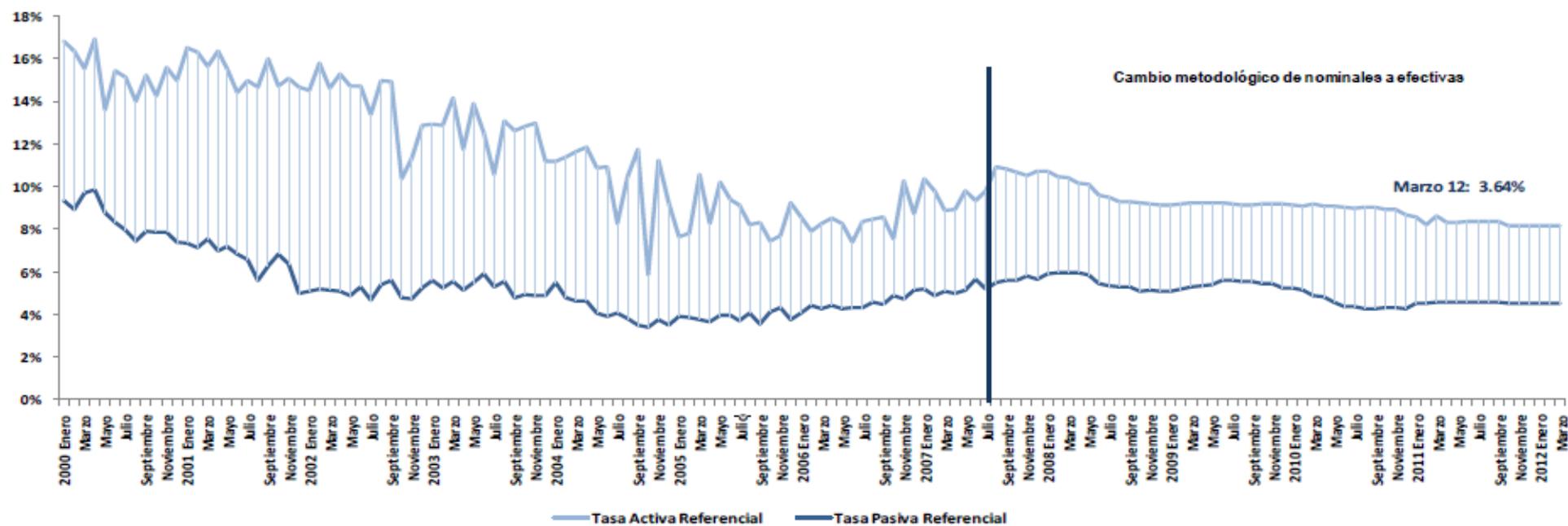
¹⁰ Nutricion Ferato. (2012). Babaco y sus Propiedades. Disponible en: <http://nutricion.ferato.com/index.php/Babaco>

Según datos del Banco Central del Ecuador en el año 2012 se exportaron alrededor de 2,351.43 toneladas de babaco, a un precio FOB de \$4,161.12 obteniendo un precio referencial de exportación por babaco de \$1.77 dólares americanos.

Ecuador en los últimos años ah trato de dar un mayor énfasis en la exportación de productos no tradicionales, como es el caso del babaco, logrando de esta manera una mayor expansión de los mismos tanto de manera nacional como internacional, siendo el babaco aquel que ocupa un lugar muy representativo, creando nuevas expectativas de exportación para la fruta demostrando así que su demanda interna se encuentra en crecimiento y logrando una posicionamiento internacional del producto en otros mercados.

1.6. Tasa de interés referencial del Ecuador.

GRÁFICO No. 2 Tasa de interés referencial del Ecuador



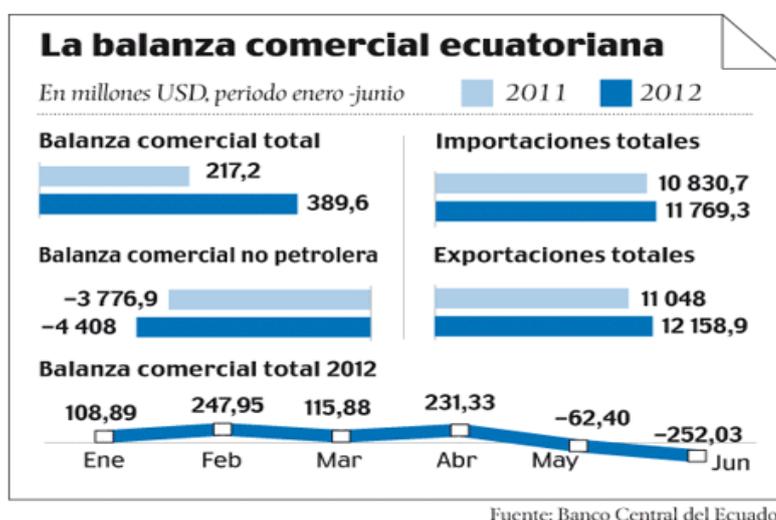
FUENTE: Banco Central del Ecuador

“En julio de 2007 se realizó un cambio metodológico de tasas de interés nominales a tasas de interés efectivas, registrándose un spread (diferencia entre el precio de compra y el precio de venta de un activo financiero) para los meses de agosto y diciembre de 2007 (período considerado como de transición) de 5.39% y 5.08%, respectivamente. En marzo de 2008 el spread fue de 4.47%, en marzo de 2009 fue 3.93%, en marzo de 2010 de 4.34%, en marzo de 2011 de 4.06% y en marzo de 2012 fue de 3.64%”¹¹

Observando esta comparación en cuanto a la tasa de interés referencial del Banco Central sería muy conveniente para la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” tener acceso a un préstamo con las entidades bancarias ya que como se puede observar en el gráfico el interés de la tasa va disminuyendo por consiguiente se convierte en un atractivo para la empresa el poder acceder a un crédito a bajos intereses para poder financiar el proyecto de exportación, ya que a tasas más bajas el interés disminuye, esto implica que a menor interés se obtendrá menores egresos y mayor beneficio para la empresa.

1.7. Balanza comercial ecuatoriana.

GRÁFICO No. 3 Balanza Comercial Ecuatoriana



FUENTE: Banco Central del Ecuador

Como se puede observar el gráfico No. 3 la balanza comercial referente a la exportación se encuentra positiva y en crecimiento de un año a otro registrando un saldo favorable de \$12,158,9 millones en exportaciones y de \$11,769,3 para el año 2012, mientras que en el año 2011 registró un saldo de \$10,048 para exportaciones y de \$10,830,7 para

¹¹Banco Central del Ecuador. Tasas de Interés Referenciales, Abril (2012). Disponible en: <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201204.pdf>

importaciones, por lo tanto la balanza se encuentra positiva ya que las exportaciones han superado a las importaciones, esto quiere decir que si la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” realiza la exportación del babaco tendría buenas probabilidades ya que se requiere de una baja inversión la cual permitirá a los administradores tener un control operativo mayor. Sin embargo, conforme una empresa crece, la oportunidad de exportar es cada vez mayor y los ingresos totales de una empresa no se relacionan directamente con su tamaño, es decir, que la intensidad de las exportaciones se determinará en base a la relación ingresos-exportaciones. Son muchas las oportunidades comerciales que pueden ser encontradas pero el posicionamiento del Ecuador en este mercado depende de la imagen que el país vaya construyendo como proveedor de productos de calidad.

1.8. Análisis situacional del entorno nacional e internacional.

1.8.1. Análisis interno de la producción de babaco en el Ecuador.

1.8.1.1. Clientes.

Actualmente Holanda se constituye como una puerta a la importación de productos agrícolas a toda Europa ya que cuenta con una red sofisticada de importadores, empacadores y re-exportadores, convirtiéndose de esta manera en un destino predilecto para las exportaciones ecuatorianas hacia Europa. En la actualidad las personas buscan productos que tengan cierto valor nutritivo y sobre todo que su sabor sea agradable al paladar, estas cualidades se pueden encontrar en el babaco además de poseer cantidades mínimas de azúcar, sodio y cero colesterol; lo que hace que el babaco sea de gran interés en el mercado europeo.

Los clientes a los que se dirigirá la oferta de babaco ecuatoriano se encuentran específicamente en la ciudad de Ámsterdam-Holanda, la misma que posee una de las densidades de población más alta de este país con un total de “16.407.491 habitantes”¹², donde la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” ya posee un cliente potencial en la mencionada ciudad, la empresa “The Greenery”, la misma que será la que importe el babaco a Ámsterdam para que sea comercializado en esta ciudad.

¹² DB. CITY.COM (2012). Holanda .Disponible en:
http://es.dbcity.com/Pa%C3%ADses_Bajos/Holanda_Septentrional/%C3%81msterdam

“The Greenery es una empresa encargada de comercializar frutas y hortalizas frescas dentro de la ciudad permitiendo satisfacer la demanda de productos locales y mejorando la cooperación con proveedores internacionales apoyándolos de esta manera en el cultivo, innovación de productos y la obtención de certificaciones, asegurando de esta manera que sus productos sean de calidad y que cumplan con los más estrictos requisitos de seguridad alimentaria para que estos puedan ingresar al país.”¹³

“The Greenery” actualmente abastece al 20% de la población de Ámsterdam, lo que equivale a, 3.281.498 habitantes. “The Greenery” posee otros proveedores de babaco en países como China, EE.UU, e Italia. La cantidad que importan estos países no es suficiente para abastecer a toda esta población y es por este motivo que la empresa necesita de un proveedor adicional para lo cual desean adquirir el babaco del Ecuador por su excelente calidad.

Para solventar la falta del producto la empresa “The Greenery” requiere adquirir 88.000 babacos, cantidad que será suficiente para satisfacer las necesidades de su mercado local existente, según lo acordado con la mencionada empresa.

El primer paso a seguir es un acuerdo entre las dos partes mediante la firma de un contrato de exportación (Anexo No. 1), por dos veces al año de acuerdo a los requerimientos de la empresa “The Greenery”.

1.8.1.2. Proveedores.

El principal proveedor será Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” esta empresa está situada en la ciudad de Saraguro, provincia de Loja, la misma que posee 40 mil metros cuadrados de producción de babaco en invernadero, lo que significa una producción de 45 toneladas al año de tres tamaños de babaco, pequeño, mediano y grande.

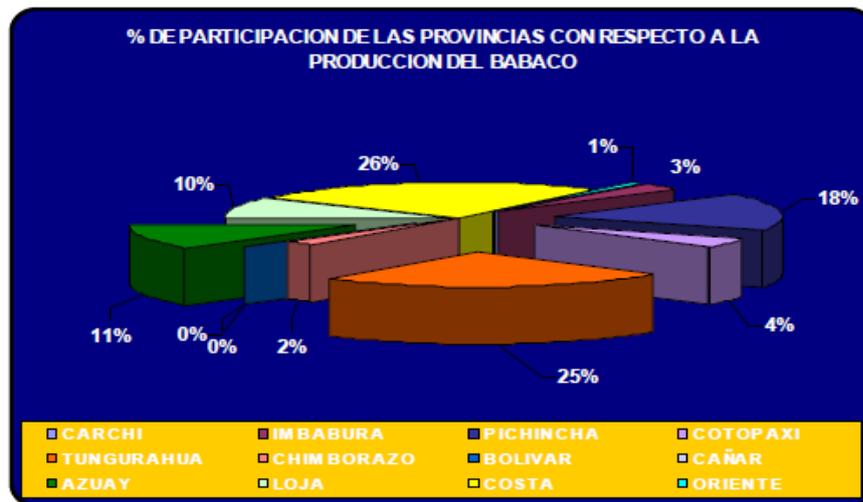
Los proveedores serán todos los productores ecuatorianos de la fruta de babaco, por lo cual se tomó como referencia las toneladas métricas que produce cada ciudad del Ecuador, según el SISAGRO-MAGAP, con el fin de obtener las ciudades con mayor producción de babaco.

“Las provincias con mayor producción de babaco en el país son: Tungurahua con un promedio de 394 toneladas métricas anuales, Pichincha con 274 TM, seguido por Azuay con 175 TM y finalmente Cotopaxi con un promedio de 175 TM anuales. Sin dejar de lado la

¹³ The Greenery (2001). Disponible en: <http://www.thegreenery.com/home/the-greenery/vestigingen>

región Costa en la que tiene un promedio de producción de 405 TM, la mejor decisión a tomar, en cuanto a proveedores indirectos se encuentran en las provincias de Tungurahua, Pichincha, Azuay y Cotopaxi, con la siguiente participación: 24.42%, 17.01%, 10.87% y 4,34% respectivamente; es decir, que se puede proveer de babaco sin ningún inconveniente desde cualquier provincia antes mencionada.”¹⁴

GRÁFICO No. 4 Porcentaje de participación de proveedores de babaco



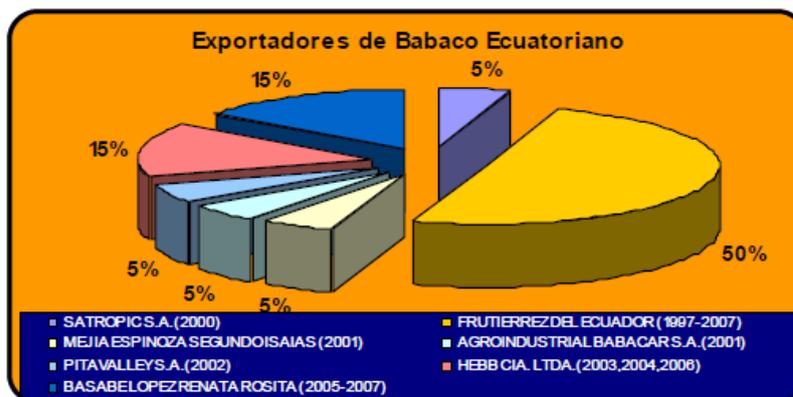
FUENTE: Subproceso de Información Agropecuaria-SIGAGRO-MAG/ Direcciones Provinciales de Agencias de Servicio Agropecuario

Se ha fijado un aliado estratégico para este proyecto, con el fin de que si existiera algún problema de producción, factor externo o un crecimiento de producción del producto y no se pueda llegar a cumplir con esa demanda, la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” podrá recurrir a otra empresa que tenga práctica y conocimiento en este ámbito y así podrá ayudar con la producción y comercialización del babaco.

El aliado estratégico es FRUTIERREZ DEL ECUADOR, una empresa que ha exportado babaco ecuatoriano durante los últimos años de manera constante, siendo la primera empresa exportadora de babaco, con un porcentaje de partición del 50% entre los principales exportadores de nuestro país.

¹⁴ INEC. Octubre (2011). Boletín Agropecuario Mensual. Precios Internacionales. Disponible en: http://www.magap.gob.ec/sinagap/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=443

GRÁFICO No. 5 Exportadores de babaco ecuatoriano



FUENTE: Subproceso de Información Agropecuaria-SIGAGRO-MAG/ Direcciones Provinciales de Agencias de Servicio Agropecuario

“Frutierrez del Ecuador es una empresa multinacional corporativa que ofrece una amplia variedad de verduras, frutas exóticas tradicionales y no tradicionales. Actualmente poseen sus oficinas en Colombia, Perú y Ecuador:

Dirección: Quito, Panamericana Norte Km 14.5, No. 31704, Calderón.

Teléfono / Fax: (593-2)282-3854/(593-2)282-3855

E-mail: ecuador@flp-int.com.

La empresa siempre está en busca de la mejora continua de la calidad de los productos y servicios suministrados, con el fin de lograr la plena satisfacción de sus clientes en Europa, EE.UU. y Canadá para de esta manera poder obtener un crecimiento anual significativo mediante la aplicación de varios programas de desarrollo de nuevos productos y la inversión óptima de la tecnología en sus cadenas de suministro peruanos, ecuatorianos y colombianos.

En la actualidad esta empresa cuenta con un programa de entrenamiento de exportación lo que le ha ayudado a tener presencia en la feria Fruit Logística, esto le ha permitido mantener contacto con clientes y establecer nuevos negocios. Tiene más de veinte clientes, principalmente europeos, incluyendo compañías con manejo de "Gerencia de Categorías" enfocados en programas de abastecimiento continuo con grandes cadenas de supermercados, e importadores especializados.”¹⁵

¹⁵ Frutierrez Exotic Fruits. (2010). Frutos Sudamérica. Disponible en: <http://www.frutierrez.com/spanish/home.html>

1.8.1.3. Análisis de países importadores de Babaco.

Principales países compradores de frutas referentes a la partida arancelaria 08.10.90 (correspondiente al babaco) a nivel mundial.

TABLA No. 5 Principales importadores de babaco

VALOR MILES USD						
Importadores	Valor Importado en 2006	Valor Importado en 2007	Valor Importado en 2008	Valor Importado en 2009	Valor Importado en 2010	Valor Total Importado 2006-2010
China	114,326	128,762	200,134	299,600	351,796	1,094,618
Federación de Rusia	124,027	135,260	153,381	165,295	223,415	801,378
Alemania	92,288	123,499	133,630	119,866	128,352	597,635
Países Bajos (Holanda)	74,493	82,113	110,086	94,250	172,171	533,113
Hong Kong (China)	83,404	95,143	116,285	150,861	54,338	500,031
Estados Unidos de América	82,501	91,241	95,484	95,818	107,514	472,558
Indonesia	50,738	88,227	81,504	121,156	106,594	448,219
Francia	70,981	101,346	76,763	69,417	71,274	389,781
Reino Unido	50,947	65,945	58,213	47,877	67,960	290,942

FUENTE: proecuador.gob.ec

En la tabla No. 5 se puede observar que los países bajos (Holanda), se encuentra en cuarto puesto de compradores de fruta obteniendo desde el año 2006 al 2010 un valor importado de fruta de \$533,113.00 miles de dólares, analizando esta información se puede mencionar que la exportación de babaco a Holanda puede ser una fuente de oportunidad para nuestra empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”, ya que si Holanda en cuatro años ha comprado la cantidad de dólares que se observa en la tabla No. 5 quiere decir que existe un poder adquisitivo del producto y que si logra el babaco ingresar al mercado europeo la empresa generara una alta rentabilidad y así mismo un alto ingreso para el país tanto productor como para el importador de la fruta.

Cabe mencionar que si tiene éxito la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” en su exportación hacia Ámsterdam se podría enfocar en un futuro hacia el mercado de China ya que es uno de los países que se encuentra en un porcentaje más alto en la compra de babaco, sobrepasando los mil millones de dólares en cuatro años.

Los precios de mercado internacional promedio de kilogramos por unidad en dólares son:

TABLA No. 6 Precio de babaco en el mercado internacional

Precio de babaco en el mercado internacional	
País	Precio
Japón	\$16
Chile	\$5
EEUU	\$4.50
Polonia	\$4
Francia	\$3.80
Holanda	\$3.50
México	\$3.25
Colombia	\$3
Perú	\$2.80
Australia	\$2.50

FUENTE: Instituto

Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP)

ELABORADO: La autora

Japón es uno de los países con un precio mucho más alto por producción de babaco dentro del mercado internacional por kilogramo de \$16 dólares, seguido por Chile con \$5 dólares y EEUU con \$4.50 esto quiere decir que su producto es de excelente calidad, utilizando la mejor materia prima al momento de la producción, considerando este antecedente cabe mencionar que si el babaco en nuestro país llegara a igualar la calidad del babaco de estos países se podría en un futuro competir con estos mercados con precios más altos del valor establecido en nuestro país, otro punto fundamental para que el precio del babaco sea tan alto sería los costos que influyen al momento de realizar la exportación.

1.8.1.4. Competencia Indirecta.

El babaco, es catalogado como una fruta exótica por su color, olor, sabor y valor nutricional, el mismo que posee bienes sustitutos, es decir, tiene competencia de otras frutas naturales y exóticas, estacionales y de permanente abasto en el país como son: naranja, papaya, melón, piña, tomate de árbol, banano, naranjilla, mora, etc. El principal competidor para el babaco es el tomate de árbol, debido a que esta fruta siempre permanece disponible en el mercado, ya que se puede cultivar en cualquier época del año y con un alto valor nutricional,

al igual que la papaya proveniente de la familia del babaco, la cual ayuda también a la salud humana, las demás frutas nombradas anteriormente también se las utilizaría para la fabricación de mermeladas, helados, dulces, como acompañantes en la comidas, jugos, etc. Es por esta razón que estas frutas llegan a ser competencia para la producción de babaco.

1.8.2. Evaluación de fortalezas de la comercialización del Babaco.

- No poseen intermediarios, ya que por ser los productores conocen del cuidado del babaco.
- Tener una planta adecuada de producción de la fruta.
- Promover el desarrollo económico para el país.
- Brindar mayores utilidades a la empresa.
- Generar nuevas plazas de trabajo.
- Las ganancias pequeñas pueden ser reinvertidas para minimizar el riesgo de pérdida para la compañía.
- Tener producto disponible para el cliente.
- Manejar una página web exclusiva para dar a conocer el producto, producción y comercialización.
- Contactar los proveedores.
- Afiliarse a Fedexpor (Federación Ecuatoriana de Exportadores que ejerce una importante representación del sector exportador privado al ser un referente de la internacionalización de las empresas en el país y un portavoz del espíritu emprendedor, abarcando más de 215 instituciones entre gremios sectoriales, empresas exportadoras, importadoras de materias primas y bienes de capital así como empresas de servicios conexos. Se caracteriza por ser un ente técnico que genera importantes aportes para la discusión de las políticas públicas en el ámbito de la producción, comercio exterior e inversiones.)¹⁶– Cámara de Comercio (persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro, que tiene por objetivos: Impulsar el desarrollo del comercio, de las fuentes de riqueza y de los negocios en general; procurar la prosperidad de sus socios, a quienes prestará respaldo y cooperación para el desarrollo de sus actividades, y la consecución de sus objetivos socio-económicos y culturales; así como los de todo el país)¹⁷
- Optimizar los recursos actuales para con el tiempo poder ofrecer diversidad de productos.

¹⁶ FEDEXPOR. Federación ecuatoriana de exportadores. Disponible en: <http://www.fedexpor.com/acerca-de>

¹⁷ Cámara de comercio. Disponible en:

http://www.lacamara.org/website/index.php?option=com_content&view=article&id=46&Itemid=54

1.8.3. Análisis de la producción del babaco en el Ecuador.

1.8.3.1. Factores externos que inciden en la producción de Babaco.

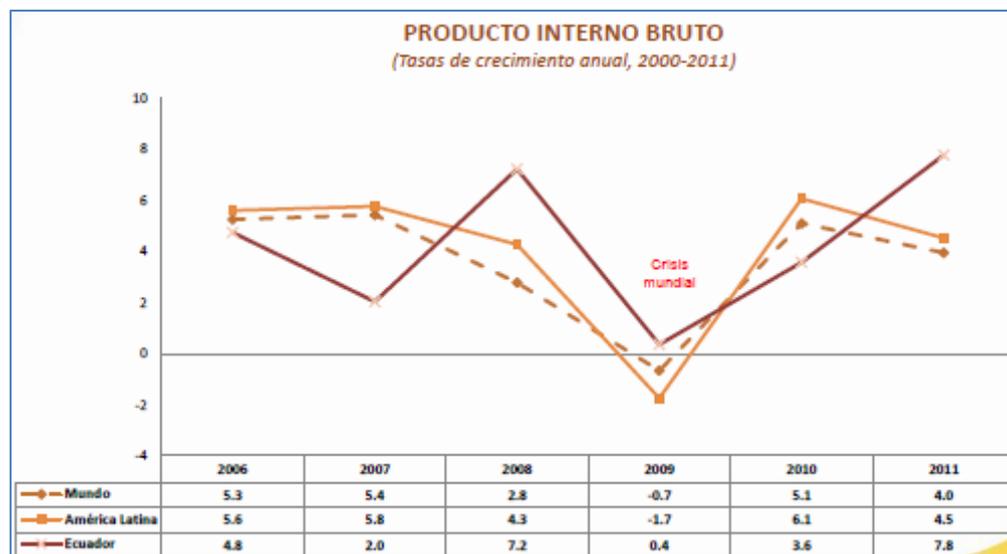
1.8.3.1.1. Factores económicos.

El creciente desarrollo del Ecuador ha dependido en gran parte de los mercados externos, este es debido a la limitada economía que posee el país, es así, como los periodos de crecimiento económico del país están dados por las exportaciones de bienes y servicios que se han realizado hacia otros países.

- **Producto interno bruto PIB**

“El PIB representa el valor total de la producción de bienes y servicios en el país durante un año. La economía ecuatoriana es altamente dependiente del comercio internacional y de la evolución de la economía mundial, es así como en el año 2011 la economía ecuatoriana presento un incremento de 7.8% nominal superior al crecimiento de América Latina y del mundo.”¹⁸

GRÁFICO No. 6 Producto interno bruto

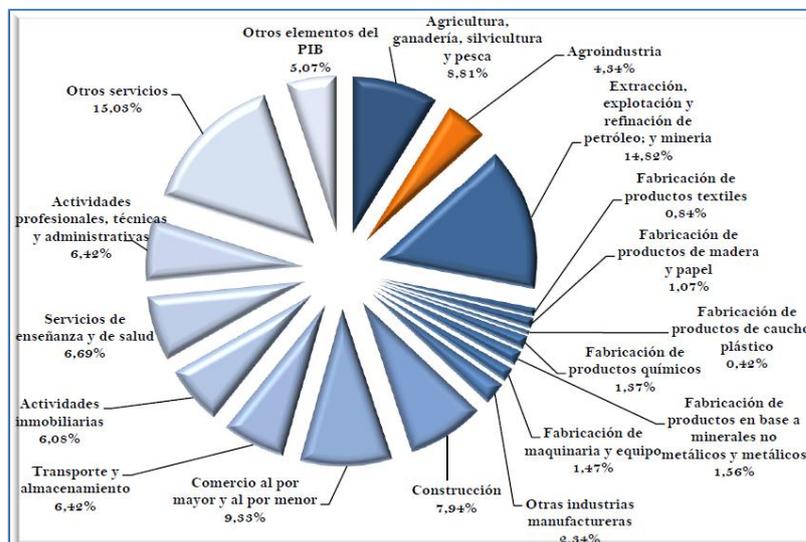


FUENTE: Banco Central del Ecuador

¹⁸ Banco Centran del Ecuador. Junio(2012). Estadísticas Macroeconómicas. Disponibles en: <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro062012.pdf>

El Banco Central del Ecuador presenta las siguientes cuentas nacionales que forman parte del PIB donde se puede observar que el mayor porcentaje de las actividades de este sector es del 15% que viene dado por otros servicios no especificados, seguido por el 14.82% por la extracción explotación y refinación de petróleo y minería, la agricultura ganadería y silvicultura ocupan un 8.81% lo cual nos indica que aún se debe incrementar producción en este mercado; se debe buscar estrategias que ayuden a su crecimiento buscando explotar al máximo todos sus factores de producción, por consiguiente la exportación del babaco ayudará al crecimiento del porcentaje mencionado dentro del sector de la agricultura ya que si la estrategia planteada es la correcta ingresarán más divisas a nuestro país e incrementarán más fuentes de trabajo, además es una forma de revitalizar e inyectar dinero a la economía del Ecuador.

GRÁFICO No. 7 Cuentas nacionales que forman parte del PIB



FUENTE: Banco Central del Ecuador-Cuentas Nacionales- Cambio de año base 2011

- **Tipo de Cambio**

Es un factor muy importante dentro de la exportación, ya que es mediante la moneda con lo que se va a negociar las exportaciones realizadas al continente europeo, en este caso, Holanda-Ámsterdam y el tipo de moneda que se maneja es el euro, mientras que en el Ecuador es el dólar americano.

“La cotización del euro para el mes de enero del 2013 se encuentra fluctuando entre 1.36 según datos del e-ComEx, registrando una depreciación del euro desde el año 2011 que

para el 31 de diciembre del mismo año se cotizó en 1.53.¹⁹ A pesar de estos antecedentes su valor sigue superando al dólar, siendo más conveniente negociar el babaco en euros ya que de esta manera se obtendría más ganancia en dólares debido a la devaluación de la moneda norteamericana. Esto sería una ventaja, porque de esta manera se obtendrá más ingresos y así mismo se aportará con un mayor desarrollo al Ecuador.

1.8.3.1.2. Factores tecnológicos.

Actualmente uno de los retos más grandes de las empresas en el siglo XXI es la utilización de las tecnologías de forma eficiente, las empresas cada vez asumen un mayor riesgo en el proceso tecnológico debido fundamentalmente a que la tecnología va dejando de ser una fuente de ventaja competitiva, ya que esta supone a corto plazo un nivel de supervivencia.

Existe un crecimiento constante en el avance tecnológico, por consiguiente es de vital importancia que en la producción de babaco se utilice maquinaria y toda la tecnología que sea posible no solo para mejorar la producción sino también para ayudar a minimizar tiempos, reducir costos y disminuir la mano de obra.

1.8.3.1.3. Factores Ambientales.

Las condiciones ambientales para el proceso de producción, comercialización y exportación del babaco son uno de los factores indispensables para esta investigación, las condiciones favorables del clima y las posibilidades que ofrecen los recursos naturales en el Ecuador son factores que permiten la obtención de productos de óptima calidad para que se pueda llegar hacia mercados internacionales. Es de vital importancia que cada empresa productora del país pueda cumplir con los requisitos de calidad que el Estado emite, con el fin de proteger a cada uno de los trabajadores acerca de su salud además de poder controlar cada uno de los procesos de contaminación del suelo y agua que se pueden dar.

Los cambios climáticos son aquellos que por lo general afectan más a la agricultura, es por esta razón que cada uno de los pequeños o grandes agricultores deberá basarse en estrategias tanto a corto como a largo plazo en el caso de alguna inundación o lluvia.

¹⁹ Comercio Exterior .com. (2012). Comercio Exterior. Disponible en:
<http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/31-01-2013.pdf>

1.8.3.1.3.1. Requerimientos ambientales (Normas ISO 14000, 14040, 14044).

Siendo las normas ISO 14000, 14040, 14044 (con carácter internacional) aquellas que representan un reto en la producción del babaco, debido a que exigen altos estándares para la producción y prestación de servicios que protejan al medio ambiente. Dichas normas ayudan a minimizar los efectos dañinos que pueden causar los agricultores mediante el uso de químicos que no solamente afectarían la salud humana sino también el medio ambiente. Si el agricultor respeta dichas normas evitando el uso de productos que tengan un impacto ambiental negativo se lograría un producto de calidad basado en las normas ISO.

“Los estándares que promueven las normas ISO 14000 están diseñados para proveer un modelo eficaz de Sistemas de Gestión Ambiental (SGA), facilitar el desarrollo comercial y económico mediante el establecimiento de un lenguaje común en lo que se refiere al medio ambiente promoviendo planes de gestión ambiental estratégicos en la industria y el gobierno. Estos estándares ayudan a prevenir impactos ambientales negativos; evitan multas, sanciones, demandas y costos judiciales; facilitan el cumplimiento de las obligaciones formales y materiales exigidas por la legislación medioambiental vigente; reducen costos productivos al favorecer el control y el ahorro de las materias primas, la reducción del consumo de energía, de agua y la minimización de los recursos y desechos; mejoran la relación o imagen frente a la comunidad.

- ***Características generales de las normas***

1. Son estándares voluntarios y no tienen obligación legal.
2. Tratan mayormente sobre documentación de procesos e informes de control.
3. Han sido diseñadas para ayudar a organizaciones privadas y gubernamentales a establecer y evaluar objetivamente sus SGA (Sistemas de Gestión Ambiental).
4. Proporcionan, además, una guía para la certificación del sistema por una entidad externa acreditada.
5. No establecen objetivos ambientales cuantitativos ni límites en cuanto a emisión de contaminantes. Establecen herramientas y sistemas enfocados a los procesos de producción de una empresa u otra organización, y de las externalidades que de ellos deriven al medio ambiente.
6. Los requerimientos de las normas son flexibles y, por lo tanto, pueden ser aplicadas a organizaciones de distinto tamaño y naturaleza.

“El certificado ISO 14000 es válido por tres años y obliga a revisiones anuales o semestrales que sólo implican un chequeo de algunos aspectos de la norma.”²⁰

1.8.3.1.4. Factores legales.

El comercio ecuatoriano se desarrolla a través de un marco legal, en función del carácter nacional o supranacional, este marco legal e institucional debe ser seguido para la comercialización internacional del babaco en estado natural y sus derivados en lo que tiene que ver con la exportación de este producto.

- **El Marco Legal Nacional**

“Se puede distinguir leyes e instituciones establecidas por el Estado ecuatoriano en ejercicio pleno de su soberanía. Todos y cada uno de estos instrumentos legales suelen establecer procedimientos, normas limitaciones o recursos cuya vigilancia o administración se encarga a determinados organismos e instituciones.

Dentro de este marco legal es necesario recalcar la importancia que tiene la Ley de Comercio Exterior e Inversiones LEXI en importaciones como exportaciones que nos dice lo siguiente:

- **Ley de Comercio Exterior e Inversiones LEXI**

Promulgada en el Registro Oficial No 82 del 9 de junio de 1997, tiene como objetivos las siguientes:

- Normar y promover el Comercio Exterior, tanto de exportaciones como de importaciones.
- Fomentar la inversión directa y extranjera.
- Incrementar la competitividad de la economía nacional. Impulsar los procesos de integración económica.
- Propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país y propender el desarrollo sostenible.

²⁰ Universidad Nacional de Luján - República Argentina. Disponible en: <http://www.unlu.edu.ar/normasiso.htm>
<http://www.comexi.gob.ec/comexi/marcoregulatorio.shtml>

- La Ley excluye expresamente las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continúan sujetas a su propio ordenamiento legal que las regula.
- **El Marco Legal Supranacional**

El marco legal supranacional del Comercio Exterior ecuatoriano responde a convenios o Tratados Internacionales. Ecuador tiene la obligación de incorporar a su legislación vigente las disposiciones así previstas en ellos o, en otros casos, de adoptar ciertos cuerpos normativos dictados por los organismos autorizados de tales acuerdos.

Es de vital importancia el conocimiento de este marco legal del comercio exterior para importaciones y exportadores, ya que ello puede implicar desde ventajas económicas, hasta exoneración de ciertos trámites.

Nuestro país posee un sin números de acuerdos internacionales como son: "La Organización Mundial de Comercio (OMC), las asociaciones Latinoamericanas de Integración (ALADI), y el Acuerdo de Cartagena (PACTO ANDINO)". Entre los principales acuerdos se mencionan los siguientes:

- **El Marco Institucional**

Las leyes y reglamentos, por si solos, no garantizan la observancia o el cumplimiento de una norma o disposición, de ahí la necesidad de encomendar a alguien, la vigilancia del cumplimiento de lo establecido. Es decir; alguien, que en representación del Estado, vele por el cumplimiento de lo dispuesto por las Leyes y Reglamentos, las distintas instituciones y organismos del Estado encargadas de cada regulación o estatuto legal son las siguientes:

- La Presidencia del República
- Directorio del Banco Central del Ecuador
- Banco Central del Ecuador
- Bancos Corresponsales del B.C.E
- Servicios de Aduanas
- Administraciones Distritales de Aduanas
- Dirección Nacional del Servicio de Vigilancia Aduanero
- Comité Técnico Aduanero
- Ministerio de Finanzas

- Ministerio de Comercio Exterior Industrialización y Pesca (MICIP)
- Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI)²¹.

Una vez analizado el marco legal nacional y la ley de comercio exterior e inversiones puedo indicar que el plan de exportación de babaco debe estar basado en estas normativas ya que todas aquellas instituciones que están encargadas de vigilar el cumplimiento de las mencionadas normas serán quienes regulen los estatutos para que la exportación del babaco hacia el mercado holandés se realice de una manera exitosa y por las vías legales pertinentes, de no ser así los organismos del estado encargados impedirán la salida del producto del país.

²¹ Universidad Nacional de Luján - República Argentina. Disponible en: <http://www.unlu.edu.ar/normasiso.htm>
<http://www.comexi.gob.ec/comexi/marcoregulatorio.shtml>

CAPÍTULO 2

GENERALIDADES DE LA EMPRESA AGRO-PRODUCTOS DEL ECUADOR “EL MIGRANTE CÍA. LTDA.”

2.1. Antecedentes.

2.1.1 Reseña histórica.

Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” es una empresa familiar de primer grado de consanguinidad de producción agrícola dedica a la producción y comercialización de babaco bajo invernadero a nivel local y nacional, localizada en la ciudad de Loja, cantón Saraguro.

Esta empresa fue constituida por tres accionistas: Miguel Ángel Vacacela Lozano, Marco Antonio Vacacela Ortega y por Flor María Vacacela Ortega, quienes por más de 10 años han venido trabajando en una finca de patrimonio familiar en este tipo de producción de babaco como parte de las múltiples actividades agrarias que realizan cada día.

Con la conformación de la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”, se enmarcan jurídicamente y se formalizan sus actividades económicas empresarialmente, cumpliendo con los requisitos de Ley, tanto en lo tributario como SRI, IESS, Superintendencia de Compañías, entre otras.

TABLA No. 7 Constitución de empresa-Aporte de capital

Aporte de Capital	
Socios	Monto
Miguel Ángel Vacacela Lozano	\$18,670,55
Marco Antonio Vacacela Ortega	\$18,670,55
Flor María Vacacela Ortega	\$18,670,55
TOTAL	\$56,011,65

FUENTE: Empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

ELABORADO: La autora

En la actualidad, la producción de babaco se desarrolla en la propiedad familiar, desde la fecha de inicio de las actividades de la empresa existe el registro de ventas con la facturación correspondiente, habiéndose logrado un mercado consolidado acorde a la

capacidad actual de producción a través de transacciones mayoristas a comerciantes interprovinciales y en menor escala, a la venta detallista en el mercado local.

2.1.2 Misión.

Producir, comercializar y distribuir babaco de calidad que supere las expectativas de clientes y consumidores, generando valor para nuestros accionistas y beneficios a nuestros trabajadores.

2.1.3 Visión.

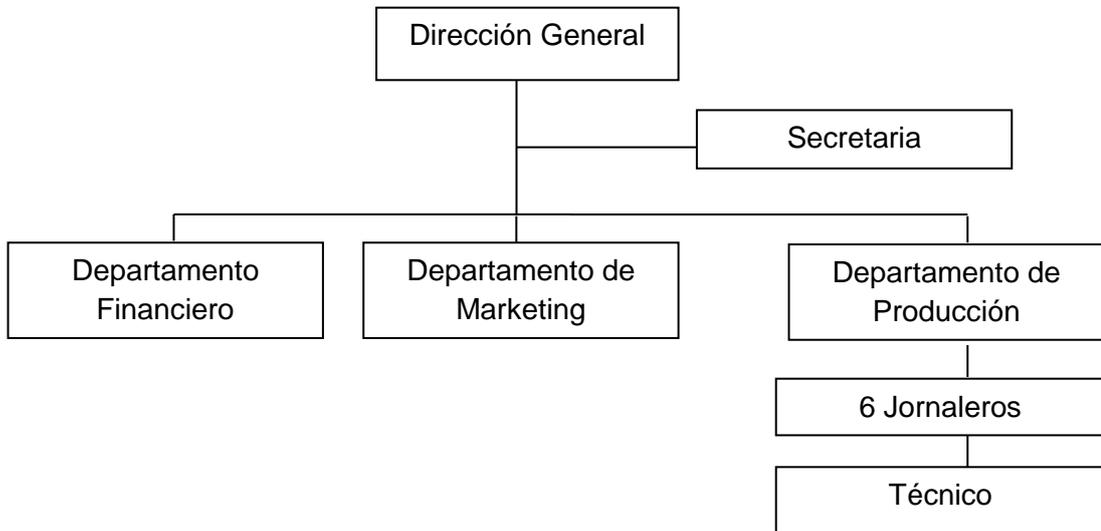
Llegar a ser un grupo de producción agrícola de babaco líder y en continuo crecimiento, con presencia nacional, con proyección internacional, que se distinga por proporcionar una calidad de producto excelente a sus clientes, una rentabilidad sostenida a sus accionistas, una ampliación de oportunidades de desarrollo profesional y personal a sus empleados, y una contribución positiva a la sociedad actuando con un compromiso de ciudadanía global.

2.1.4 Valores.

- Actuamos con la debida transparencia entendiendo que los intereses colectivos deben prevalecer al interés particular para alcanzar los propósitos misionales.
- Velamos por la confiabilidad de la información y el buen nombre de la empresa.
- Actuamos siempre con la disposición a ayudar a los compañeros cuando necesiten de apoyo; regidos por la cooperación para lograr lo propuesto por la empresa.
- Realizamos nuestro proyecto de vida compatible con el proyecto laboral, manteniendo el deseo y la motivación de aportar al desarrollo institucional mediante nuestra capacidad intelectual y física.
- Lideramos con el ejemplo.
- Trabajamos en equipo.
- Nos comunicamos abierta y honestamente.
- Nos comprometemos con la comunidad.
- Actuamos con integridad.

2.1.5 Organigrama.

GRÁFICO No. 8 Organigrama de la empresa



FUENTE: Empresa Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La autora

2.1.5.1 Manual de Funciones.

TABLA No. 8 Manual de funciones gerente

Manual de Organización y funciones	
	
Nombre de la Organización: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”	
I. Identificación del Puesto	
Cargo	Gerente General
Área	Administrativa
Departamento	Dirección General
II. Propósito o Definición: Planificar, controlar, dirigir y organizar junto a su equipo multidisciplinario de trabajo.	
III. Funciones y Responsabilidades: Tomar decisiones, dirigir el grupo de trabajo, fomentar el trabajo en equipo.	
IV. Relaciones	
Internas:	Con sus colaboradores.
Externas:	Con los gerentes de otras empresas.
V. Perfil Profesional	
Capacitación:	Formación académica, seminarios, congresos.
Experiencias:	Prácticas, proyectos de emprendimiento.
Habilidades:	Liderazgo, coordinación, facilidad de palabra.

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

ELABORADO: La autora

TABLA No. 9 Manual de funciones secretaria

Manual de Organización y funciones	
	
Nombre de la Organización: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”	
I. Identificación del Puesto	
Cargo	Secretaria
Área	Administrativa
Departamento	Administrativo
II. Propósito o Definición: Ejecutar actividades pertinentes al área secretarial y asistir a su supervisor inmediato (gerente).	
III. Funciones y Responsabilidades: Recepción de llamadas, toma de dictado, transcripción de oficios y documentos, control de agenda, control de archivo, atención y orientación telefónica, entrega-recepción de documentación.	
IV. Relaciones	
Internas:	Gerente, personal de la empresa.
Externas:	Clientes.
V. Perfil Profesional	
Capacitación:	Formación académica, seminarios, congresos.
Experiencias:	Prácticas, proyectos de emprendimiento.
Habilidades:	Relacionarse con clientes de manera cortés, redacción, organizar trabajo de oficina, manejo de computador.

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

ELABORADO: La autora

TABLA No. 10 Manual de funciones jefe financiero

Manual de Organización y funciones	
	
Nombre de la Organización: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”	
I. Identificación del Puesto	
Cargo	Jefe Financiero
Área	Financiera
Departamento	Financiero
II. Propósito o Definición: Velar por los intereses financieros de la empresa.	
III. Funciones y Responsabilidades: Realizar presupuestos, mantener al día los estados financieros de la empresa, participar en la toma de decisiones.	
IV. Relaciones	
Internas:	Con el gerente.
Externas:	No posee porque maneja información confidencial.
V. Perfil Profesional	
Capacitación:	Formación académica, seminarios, congresos.
Experiencias:	Prácticas, proyectos de emprendimiento.
Habilidades:	Matemática, financieras, administrativas.

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

ELABORADO: La autora

TABLA No. 11 Manual de funciones jefe de marketing

Manual de Organización y funciones	
	
Nombre de la Organización: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”	
I. Identificación del Puesto	
Cargo	Jefe de Marketing
Área	Publicitaria
Departamento	Marketing
II. Propósito o Definición: Realizar campañas publicitarias para atraer un mayor número de clientes.	
III. Funciones y Responsabilidades: Diseñar y dar seguimiento a la publicidad e innovar las campañas publicitarias.	
IV. Relaciones	
Internas:	Con el gerente y jefe financiero.
Externas:	Con los clientes.
V. Perfil Profesional	
Capacitación:	Formación académica, seminarios, congresos.
Experiencias:	Prácticas, proyectos de emprendimiento.
Habilidades:	Diseño, creatividad, innovación.

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

ELABORADO: La autora

TABLA No. 12 Manual de funciones jefe de producción

Manual de Organización y funciones	
	
Nombre de la Organización: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”	
I. Identificación del Puesto	
Cargo	Jefe de Producción
Área	Comercialización
Departamento	Producción
II. Propósito o Definición: Supervisar las líneas de producción durante todo el proceso de elaboración del producto.	
III. Funciones y Responsabilidades: Atender a proveedores, estar a cargo del correcto funcionamiento y de que se cumpla el plan de trabajo establecido, revisar el desempeño del personal así como el de la maquinaria y equipo de trabajo, capacita a técnicos, analiza fallos de producción.	
IV. Relaciones	
Internas:	Con el gerente, jefe financiero y jefe de marketing.
Externas:	Con los clientes.
V. Perfil Profesional	
Capacitación:	Formación académica profesional, seminarios.
Experiencias:	Prácticas, trabajos anteriores.
Habilidades:	Liderazgo, proactividad, capacidad para trabajar en equipo.

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

ELABORADO: La autora

TABLA No. 13 Manual de funciones jornaleros.

Manual de Organización y funciones	
	
Nombre de la Organización: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”	
I. Identificación del Puesto	
Cargo	Jornalero (6)
Área	Productiva
Departamento	Producción
II. Propósito o Definición: Realizar las actividades operativas y productivas que se requiera para la producción de babaco para el cumplimiento de los objetivos de la misma, que no requieran especialización técnica.	
III. Funciones y Responsabilidades: Dar a conocer técnicas de producción agraria, detectar plagas, plantar semillas, regar plantas, reconocer malezas.	
IV. Relaciones	
Internas:	Con el gerente y jefe de producción.
Externas:	Con los clientes.
V. Perfil Profesional	
Capacitación:	Prácticas.
Experiencias:	Prácticas, trabajos anteriores.
Habilidades:	Trabajo en equipo, organización, responsabilidad.

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

ELABORADO: La autora

TABLA No. 14 Manual de funciones técnico.

Manual de Organización y funciones	
	
Nombre de la Organización: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”	
I. Identificación del Puesto	
Cargo	Técnico
Área	Productiva
Departamento	Producción
II. Propósito o Definición: Realizar la asesoría técnica y productiva, responder y consultar al equipo de trabajo de las actividades productivas de la compañía.	
III. Funciones y Responsabilidades: Supervisar y apoyar el trabajo de jornaleros, realizar visitas que exijan especialización, asesorar a jornaleros, informar a jornaleros sobre cambios o tendencias en ámbitos de desempeño.	
IV. Relaciones	
Internas:	Con el gerente y jefe de producción.
Externas:	Con los clientes.
V. Perfil Profesional	
Capacitación:	Formación académica, seminarios.
Experiencias:	Prácticas, proyectos de emprendimiento.
Habilidades:	Planificación, organización, responsabilidad, delegar funciones, orientar.

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

ELABORADO: La autora

2.2 Descripción del cultivo de babaco en la empresa Agro Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”.

El proceso de producción se realizará cumpliendo las siguientes etapas:

1. Preparación del terreno

- Labrado con aradora a los 5.000 m² de terreno.
- Echar abono orgánico (Abono de Chivo, 17.800 sacos).
- Remover tierra.
- Análisis de suelo, para calcular la materia orgánica que hace falta.
- Complementar con abonos químicos, para equilibrar la deficiencia de sustancia que hacen falta de acuerdo al análisis de suelo en su PH.

2. Inicio de la construcción del invernadero

- Diseño de la obra de acuerdo al terreno.
- Compra de materiales y accesorios para la infraestructura.
- Compra de la materia prima, para la construcción maderera.
- Excavación de hoyos, para la colocación de los pilares de madera y tubos de hierro galvanizados.
- Construcción de la infraestructura.
- Colocación del plástico.

3. Instalación del sistema de riego por goteo

- Preparación de dos reservorios (20 x 30 y 5 de profundidad).
- Instalación de motores para el bombeo de agua.
- Instalación de la matriz principal para la conducción de agua.
- Instalación de las llaves y cintas de goteo.
- Riego: es un cultivo muy sensible a la sequía. Se debe tener especial cuidado en épocas denominadas "críticas" en la plantación del babaco: Después de la plantación, inicio de la floración, inicio de la fructificación y durante el desarrollo y maduración de los frutos.

4. Inicio del cultivo

- Delinear el terreno, para la ubicación de las plantas (1.50 metros x 1.50 metros, originando en promedio 5,500 plantas/ha.).
- Preparación de los hoyos para la siembra de la planta.
- Abonado del hoyo (Abono de Chivo, 17.800 sacos).
- Siembra de la planta (17.800 plántulas).
- Aporcado: se efectúa a los 45 días luego de la plantación y sirve para dar mejor sostén a la planta.
- Descortezado: se debe eliminar la corteza seca alrededor de los brotes, para evitar la acumulación de agua.

5. **Poda:** la planta de babaco se caracteriza por emitir nuevos brotes para obtener frutos de mayor tamaño, en el caso que se tenga un mayor número de frutos por árbol pero de menor tamaño se deja un máximo de dos brotes.

6. **Recolección:** se debe cosechar el fruto con todo y pedúnculo para que su maduración sea más lenta y evitar ataque de hongos.

7. **Multiplicación:** el Babaco se puede reproducir solamente por vía asexual o vegetativa (estacas e injerto), debido a que posee un fruto partenocárpico (fruto que se ha desarrollado a partir de un ovario no fecundado), es decir que no produce semilla. Se propaga a través de estacas en vivero, la plantación se realiza cuando las plantas tienen de 30 a 40 cm de altura. El tiempo que generalmente se demora en alcanzar dicha altura es de 60 a 70 días luego de haber sido sembrada.²²

La producción tendrá una duración de un año, el abonado se lo realizará tres veces al año, y las deshierbas de acuerdo a las circunstancias, así como también será indispensable la recomendación del técnico para el riego de las plántulas y las fumigaciones para el control de plagas y enfermedades.

²² Infojardin (2012). Babaco, Babacos, Chamburo, Papaya de montaña, Parpayuela. Disponible en: <http://articulos.infojardin.com/Frutales/fichas/babacos-chamburo-papayuela-carica-heilbornii-pentagona.htm>

2.3 Nivel de producción de Babaco de la empresa.

TABLA No. 15 Producción de babaco de la empresa

Producción de babaco			
Detalle	Cantidad	Detalle	Cantidad
Total hectáreas	4	Medida invernadero	200 m
Total Plantas a sembrarse	8.900,00		
Por hectárea	2.225,00	Distancia entre planta	1.5x1.5
Plantas dañadas (2%)	178		
Plantas buenas	8.722		

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cía. Ltda."

ELABORADO: La autora

La empresa posee actualmente 4 hectáreas para el cultivo de babaco, se ha destinado para plantación 2.225,00 plantas por hectárea en una distancia de 1.5 x 1.5 metros entre cada planta y con una medida por invernadero de 200 metros, es decir, se plantará un total de 8.900,00 plantas de babaco, con un porcentaje de 2% de plantas dañadas esta estimación la hace la empresa debido a que no toda la cosecha es buena al momento de producción, ya sea por contaminación de plagas o por un mal cuidado de la plantación.

TABLA No. 16 Costo de materia prima para producción de babaco

Costo de materia prima para producción de babaco				
Recursos usados	Cantidad	Unidad	Valor	
			Unitario	Total
Plantas	8900	plantas	\$1,10	\$9.790,00
Abono de chivo	60	sacos	\$2,10	\$126,00
Nitrato de potasio	60	sacos	\$43,00	\$2.580,00
Ácido fosfórico	5	canecas	\$140,00	\$700,00
Codahumus	300	litros	\$9,00	\$2.700,00
Abono 4612 azul	36	sacos	\$98,00	\$3.528,00
Cal	700	sacos	\$3,00	\$2.100,00
			TOTAL	\$21.524,00

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cía. Ltda."

ELABORADO: La autora

Se necesitará para la producción de babaco 8.900 plantas de babaco a un costo de \$1.10 cada una, 60 sacos de abono de chivo con un costo de \$2.10 cada uno, 60 sacos de nitrato de potasio con un costo de \$43.00 cada saco, 5 canecas de ácido fosfórico con un costo de \$140 cada una, 300 litros de codahumus con un costo de \$9.00, 36 sacos de abono 4612 azul con un precio de \$98.00 cada uno y 700 sacos de cal con un costo de \$3.00 cada uno. Esto nos da un total de materia prima para la producción de babaco de \$ 21.524,00.

TABLA No. 17 Cajas de babaco de la empresa

Plantas producidas	
Detalle	Cantidad/unidades
Babacos por planta	60
Desperdicios de planta de babaco 2% de la producción total	178
Total de producción de babacos	1.046.640,00

Caja	
Detalle	Cantidad
Total babacos	1.046.640,00
Babacos por caja	11
Total cajas	95.149

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cía. Ltda."

ELABORADO: La autora

Por cada planta de babaco sembrada se producen alrededor de 60 frutos, obteniendo un total de 1.046.640,00 babacos, de los cuales se resta un 2% de desperdicios quedando una producción de 8.722 babacos.

El despacho del producto se realizará en cajas de cartón para lo cual se necesitará 95.149 cajas, cada una con una capacidad para 11 babacos.

CAPÍTULO 3
PLAN DE ACCIÓN

3.1 Análisis de la competencia.

3.1.1 Tendencias del mercado europeo.

“Actualmente, los mercados internacionales, están sufriendo tendencias cambiantes como consecuencia de la mezcla entre nativos extranjeros y latinos, dentro del cual existe un mayor acceso a la información de los productos en relación de sus beneficios, así mismo, existe un incremento del 50% en la demanda de productos saludables. Todos estos factores han elevado los estándares de calidad y deberían favorecer a los productos para de esta manera poder incrementar las exportaciones.

Dentro de las tendencias que existen en los mercados europeos según el ejecutivo de Inteligencia y Prospectiva Comercial (PROMPERU) Arturo Zevallos Pérez, existe una presión pública sobre los procesos en los productos y empresas, que son obligadas a actuar con responsabilidad social, manteniendo estándares ecológicos y de comercio justo; exigiendo una mejora en el etiquetado y certificaciones que generan confianza y satisfacción en el consumidor. Afirmando que el incremento del 25% en la demanda de productos biodiversos, frutales y hortalizas, registrado en el 2010, podría superarse en los próximos años, debido a la tendencia del mercado europeo, la misma que cumplirá con estándares altos de calidad.

El ingreso de productos al mercado europeo, cumple procesos para establecer los estándares de calidad, empezando con la inspección del producto, un control minucioso con relación a etiquetas, procesos de envasado, costos, tiempo y espacio, proceso que es necesario para que el producto pueda ingresar al mercado europeo.

Europa pasó de ser un mercado productor a un mercado comprador donde el consumidor es ahora quien tiene la decisión final de compra, ya que sus necesidades y sus deseos son el principal motor en las decisiones de producción por parte de la industria. Entre los mayores intereses del consumidor europeo, está la preocupación por el bienestar, la calidad de vida, la salud, el entorno, para mejorar su estilo de vida. Las personas que consumen fruta oscilan entre los 30-50 años de edad y el nuevo consumidor europeo le da importancia al precio justo, procedencia, aspectos sociales de producción, y niveles nutricionales de la fruta. La tendencia europea en cuanto a productos de consumo señala las siguientes preferencias: alimentos pre-preparados, pre-trozados, congelados, frescos, y listos para servir.

Su tendencia se encuentra enfocada a productos alimentarios saludables los mismos productos que se encuentran involucrados dentro de la dieta mediterránea la cual contiene

verduras, pescado, frutas y mariscos, vino, aceite de oliva, miel y leche, otra tendencia es la de los alimentos funcionales los cuales son similares en apariencia a los productos convencionales y son consumidos como parte de una dieta normal demostrando beneficios fisiológicos que reducen el riesgo de enfermedades crónicas a través de una función básicamente nutricional. Dentro de las preocupaciones de la salud humana del consumidor europeo tenemos las siguientes: cáncer, stress, colesterol, corazón, función digestiva, sobrepeso y envejecimiento prematuro. Es por esta razón que las campañas a nivel público se realizan enfocando su idea central en frutas, antioxidantes, vitaminas, hormonas y enzimas con el fin de conseguir nuevos hábitos en formas de comer y de vivir.”²³

3.2 Mezcla del marketing mix.

Dentro del marketing dirigido a nuestro producto se ha desarrollado el siguiente esquema el cual permitirá enfocarlo dentro del mercado meta:

País: Holanda.

Ciudad: Ámsterdam.

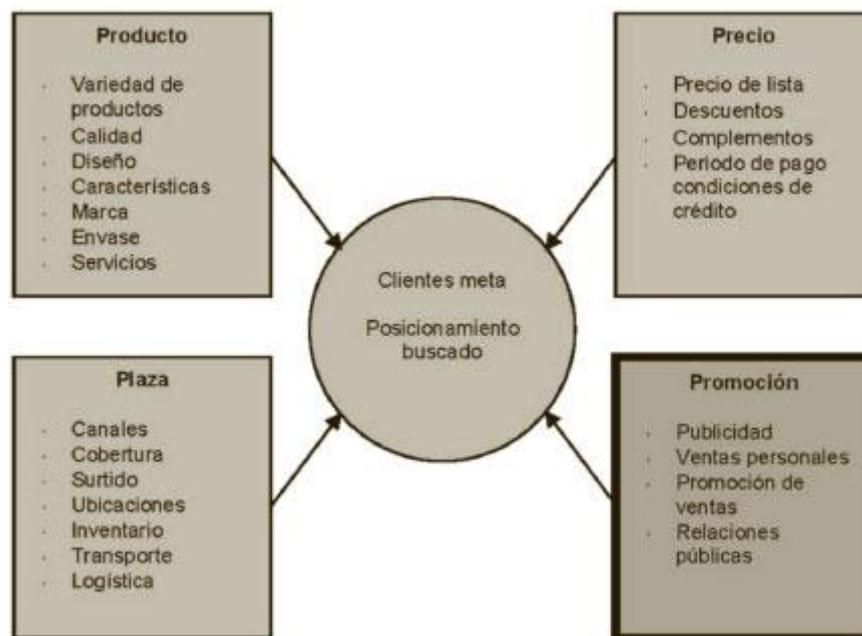
Cliente: Empresa “The Greenery”.

Distribución: Únicamente dentro de la ciudad de Ámsterdam.

²³ Centro Exportador Santiago San Martín 88, Santiago. Disponible en:
http://www.prochile.cl/documentos/pdf/encuentro_habitos_consumo.pdf

GRÁFICO No. 9 Marketing Mix

Gráfico 1: Las cuatro P's de la mezcla de marketing



Fuente: Kotler (2003)

FUENTE: P. Kotler, Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing*. (6a. ed.).

3.2.1 Producto.

“Un producto se puede considerar como el conjunto de beneficios y servicios que ofrece un comerciante en el mercado, englobando atributos tangibles e intangibles (embalaje, envoltura, color, prestigio) que el comprador acepta como algo que ofrece satisfacción a sus deseos o necesidades. El producto siempre deberá basarse en una marca la cual siempre ha sido un signo de propiedad intelectual protegiendo el derecho del fabricante y penalizando el uso indebido o la usurpación.”²⁴

Nombre del producto: Babaco.

Empresa productora: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

Tamaños: -Pequeño (de 10 a 15 centímetros).

-Mediano (de 16 a 20 centímetros).

-Grande (de 21 a 30 centímetros).

Calidad: Exportación.

²⁴ FISHER LAURA, ESPEJO JORGE (2004) tercera edición. “Mercadotecnia”

El babaco es una fruta rica en recursos, posee características de sabor, contextura, tamaño, obteniendo así muchas perspectivas agroindustriales que servirán para la elaboración de bebidas, helados, mermeladas, etc.

Se ofrecerá un babaco ecuatoriano totalmente de calidad el cual se basará en los requerimientos del mercado internacional, identificando que son productos no tradicionales cosechados en el Ecuador logrando así un mayor posicionamiento, es por esta razón que se ha establecido el nombre de la empresa Agro-productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” el cual debe ser claramente distinguido de cualquier otro, ya que constituye una propiedad de la compañía y no podrá ser adoptado por ninguna otra.

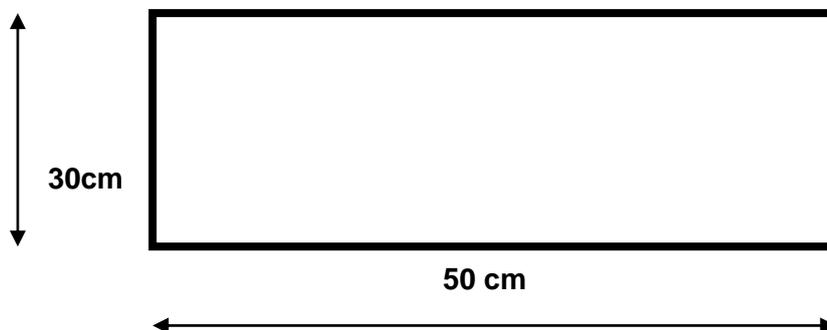
3.2.2.1 Empaque y embalaje del Babaco.

El proceso de etiquetado global del babaco que procede de la ciudad de Loja-Saraguro se lo realizará únicamente mediante stickers adhesivos por fuera de la caja los cuales contendrán datos acerca del país de origen, país de destino, número de cajas, número de guías, número de guía aérea, número de babacos, adicionalmente se etiquetará de igual manera a cada uno de los babacos que se encuentren dentro de cada una de las cajas.

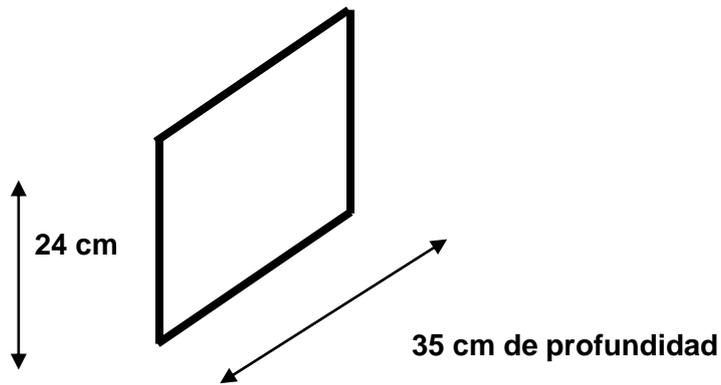
3.2.2.1.1 Diseño de las cajas de exportación de Babaco.

GRÁFICO No. 10 Diseño de caja

Caja Externamente

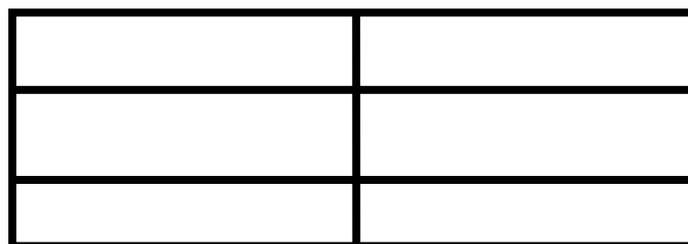


Caja internamente

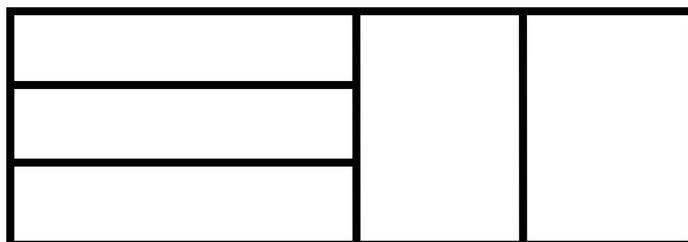


La caja tendría dos filas, cuyas divisiones de cada una de ellas seria

Parte inferior: altura de 12 cm



Parte superior: altura de 12 cm



ELABORADO: La autora

3.2.2.1.2 Tabla de costos de caja.

La exportación de babaco se la realizará por medio de cajas de cartón, las mismas que contendrán un sticker adhesivo y diferenciativo de nuestro producto, el mismo que se encontrara tanto externamente como internamente, cada caja tiene una capacidad para 11 babacos.

TABLA No. 18 Costos caja de babaco

Costo cajas de babaco			
	Precio	Unidades	Total
Cajas de babaco	\$0.20	8.000	\$1.600
Sticker	\$ 0.0059	88.000	\$519.20
TOTAL			\$2.119.20

FUENTE: Industria gráfica amazonas, CORRUCART

ELABORADO: La autora

3.2.2 Precio.

Esta variable es un punto clave para el posible cliente, la misma que brinda utilidad a la empresa ya que es la única variable que genera ingresos.

“La clave para determinar el precio de un producto es entender el valor que los consumidores perciben en él, acerca de la satisfacción total que el producto proporcionara partiendo desde sus beneficios. Dentro de la fijación de precios es importante tomar en cuenta elementos tales como el costo, la competencia, oferta y demanda del producto.”²⁵

La empresa “Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cía. Ltda.” estableció el precio de venta del babaco de \$1.50 por unidad para babaco pequeño y mediano, mientras que para el babaco grande (producto de exportación) será de \$1,76 por unidad, este valor se estableció en base a los costos de producción (materia prima, mano de obra) más la utilidad para la empresa como se puede observar en la tabla No.44. Para determinar el precio del babaco se ha considerado los siguientes valores:

²⁵ FISHER LAURA, ESPEJO JORGE (2004) tercera edición. “Mercadotecnia”

TABLA No. 19 Precios cajas de babaco a nivel nacional por unidad

Precios de babaco nacional			
Porcentaje de producción/ 95.149 (total cajas de babaco)		Tamaño	Precio por unidad
%	Total		
45	42.817	Pequeño	\$1,50
46	43.769	Mediano	\$1,50
9	8.563	Grande (Exportación)	\$1,76

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cía. Ltda.”

ELABORADO: La autora

La empresa anualmente producirá un 45% de babaco pequeño del total de producción de cajas de babaco, a un precio de \$1.50 por unidad, el babaco mediano se producirá en un 46% a un precio de \$1.50, estos dos tipos de babacos tienen un porcentaje más alto de producción ya que únicamente se los entregará nacionalmente, mientras que el babaco grande se producirá en un 9% (8.563 cajas de babaco), es decir luego de haber calculado todos los costos unitarios y márgenes de utilidad del producto se obtendrá un precio de venta al público de \$1.76 por unidad de babaco (Tabla No.43), cabe resaltar que cada caja posee once unidades de babaco.

3.2.3 Plaza.

“En esta variable se analiza los canales que atraviesa un producto desde que se crea hasta que llega a las manos del consumidor, incluidos el almacenaje, los puntos de venta, la relación con los intermediarios, y el poder de los mismos.”²⁶

El producto posee su planta productora en la provincia de Loja, cantón y parroquia Saraguro, barrio Yucucapac a 500 metros de la vía que conduce de Saraguro a Manú. Su distribución será directa, es decir desde el fabricante al distribuidor en el exterior negociando cantidades, tiempos de entrega, y formas de pago. Siendo un compromiso por parte de nuestra compañía garantizar que el producto llegue a su destino final.

²⁶ FISHER LAURA, ESPEJO JORGE (2004) tercera edición. “Mercadotecnia”

GRÁFICO No. 11 Mapa del cantón Saraguro



FUENTE: Turismo Saraguro Ecuador

La logística interna será el punto clave para la distribución del producto contando con el apoyo de los diferentes medios de transportes nacionales e internacionales los cuales se encargarán que el producto cuente con la movilidad requerida por el comprador. Se establecerá fechas de entrega estimada incluyendo imprevistos dentro de la movilización, envío y recepción de tal manera que el comprador considere estos tiempos de entrega para su distribución interna en el exterior.

3.2.3.1 Logística de exportación del Babaco.

3.2.3.1.1 Medios de transporte.

“El transporte internacional puede ser realizado por medios marítimo, terrestre, aéreo o por la combinación de estos medios (intermodal o multimodal). La elección ideal debe suplir las necesidades, tanto del exportador como del importador.

Transporte Intermodal se caracteriza, básicamente, por el transporte de la mercadería en dos o más modalidades, en una misma operación, donde cada transportador emite un documento y responde, individualmente, por el servicio que presta.

Transporte Multimodal vincula el recorrido de la carga en un único documento de transporte, designado Documento o Conocimiento de Transporte Multimodal, independiente

de las diferentes combinaciones de medios de transporte, como por ejemplo, ferroviario y marítimo.

El transporte requiere control específico dentro del plano trazado, por involucrar aspectos financieros, comerciales y operacionales. Se debe tener en cuenta el volumen, la frecuencia de los fletes, el área, las opciones disponibles y asesoría especializada. Por esta razón se debe tener siempre un seguro del producto el mismo que se basara en:

- Puntos de embarque y desembarque
- Costos relacionados con el embarque, desembarque, cuidados especiales, flete hasta el punto de embarque, flete internacional, manipulación.
- Urgencia en la entrega.
- Características de la carga: peso, volumen, forma, dimensión, peligrosidad, cuidados especiales, refrigeración.
- Posibilidades de uso del medio de transporte, tales como disponibilidad, frecuencia, adecuación, exigencias legales.

3.2.3.1.1.1 Transporte por Carretera.

Se caracteriza por la facilidad en la entrega de mercadería, es recomendable para cortas y medias distancias en la exportación o importación de bienes, proporciona agilidad y flexibilidad tanto en el traslado de las cargas. La simplicidad del funcionamiento de este medio de transporte permite:

- Entrega segura y directa de los bienes al importador.
- Manoseo mínimo de las cargas, pues el camión sigue sellado hasta el destino.
- Entrega rápida en distancia corta.
- Embalajes más simples y de bajo costo.²⁷

Nuestro producto será transportado desde la ciudad de Saraguro hasta la ciudad de Quito vía terrestre por medio de la compañía de transporte asociados de Loja, CITAL, ubicada en la ciudad de Loja calles Maximiliano Rodríguez y Miguel Riofrío con un costo de \$2 dólares por caja de babaco, el cual será cubierto por la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”.

²⁷ Cristian Wright.(2008),Comercio Exterior. Disponible en: <http://cristianwright.blogspot.com/2008/09/tipos-de-transporte.html>

3.2.3.1.1.2 Transporte Aéreo.

“Es utilizado para cargas de urgente entrega, los factores básicos de seguridad, ética y operativa están establecidos en las normas IATA (International Air Transport Association) así como también en acuerdos y convenciones internacionales. Este modo tiene las siguientes características:

- Creciente aumento de flotas y rutas.
- Mayor rapidez en el transporte
- Ideal para el envío de mercaderías con poco peso o volumen.
- Muy eficaz en el transporte de muestras.
- Eficacia comprobada en la prioridad de entrega. (Urgencia)
- Acceso a determinados mercados, difíciles de alcanzar por otros medios de transporte.
- Reducción de los gastos de almacenaje.”²⁸

Nuestro producto una vez de ser transportado vía terrestre desde la ciudad de Saraguro-Quito, se realizará el transporte aéreo enviando la carga hasta el aeropuerto, es decir, a cada una de las bodegas de recepción con las que cuentan las aerolíneas en donde la mercancía pasa por un proceso de revisión y si no hay ningún problema es despachada para ser enviada rápidamente a su lugar de destino en este caso hasta su país Holanda-Ámsterdam.

Actualmente se ha escogido la aerolínea TAMPA (ver cotización en Anexo 2.) ya que cuentan con servicio de carga aérea manteniendo viajes frecuentes con el país de destino, cuentan con frecuencias diarias y semanales y adicionalmente con servicio de carga refrigerada que es algo muy importante para el producto ya que así se podrá mantener fresco.

²⁸ Cristian Wright.(2008), Comercio Exterior. Disponible en: <http://cristianwright.blogspot.com/2008/09/tipos-de-transporte.html>

3.2.3.2 Tiempos de entrega.

TABLA No. 20 Tiempos de entrega del producto

Tiempos de entrega del producto				
Medio de transporte	Día salida	Hora	Día de llegada	Hora
Carretera	Miércoles	12 pm	Jueves	12 am
Aéreo	Jueves	3 pm	Lunes	11 am

FUENTE: Compañía de transportes asociados CITAL, Corporación logística integral S.A.

ELABORADO: La autora

La mercancía saldrá desde la ciudad de Saraguro el día miércoles a las 12 pm, llegando a Quito el día jueves al medio día, dicha carga será entregada en el aeropuerto para que de esta manera sea embarcada directamente en el vuelo de las 3 de la tarde hacia Ámsterdam. El babaco llegará a su destino final luego de 4 días, es decir arribará a Ámsterdam el día lunes a las 11 am, en este lugar su comprador la recibirá directamente y luego el producto será distribuido por la empresa “The Greenery” en cuatro puntos de venta principales que serán supermercados, tiendas de gasolinera, estaciones de trenes y droguerías únicamente situadas dentro de la ciudad de Ámsterdam.

3.2.4 Promoción.

“La promoción del producto analiza todos los esfuerzos que la empresa realiza para dar a conocer el producto y aumentar sus ventas en el público, por ejemplo: la publicidad, las relaciones públicas, la localización del producto.

La promoción de ventas hace uso del correo directo, catálogos, publicaciones comerciales, premios, cupones, reducción de precios y ofertas, muestras, concursos y sorteos con el único propósito de incrementar el deseo de los vendedores, distribuidores y comerciantes de vender una marca o producto determinado, elevando las ventas del mismo para lograr que los clientes se inclinen a comprar esa marca o producto”²⁹, lo que se busca es que la empresa pueda expandirse en el mercado primeramente mediante la venta directa a la empresa “The Greenery” en Ámsterdam para luego ir buscando mercado y poderse posesionar en otras ciudades del continente Europeo, con el fin de que exista una sola empresa compradora en cada ciudad encargada de distribuir el producto a cada uno de sus

²⁹ FISHER LAURA, ESPEJO JORGE (2004) tercera edición. “Mercadotecnia”

minoristas. Es por esta razón que se ha decidido lanzar para la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” una promoción basada en:

- 1. Enviar muestras del producto** por medio de nuestro agente aduanero aliado estratégico, el cual obtendrá una comisión venta por ciudad y empresa visitada, con el fin de que las empresas distribuidoras o comercializadoras de países europeos puedan conocer y saborear el babaco que ofrece la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” para en un futuro puedan llegar a ser nuestro clientes potenciales.
- 2. E-Mailing y Cartas de presentación vía mail** a empresas del exterior afiliadas a FEDEXPORT, COMEXI, Ministerio de Relaciones Exteriores para lo cual la empresa deberá descargar el formulario de afiliación , imprimirlo y una vez llenado con los datos solicitados y su firma remitir una copia escaneada al correo fedexpor@fedexpor.com y posteriormente enviar el documento físico original a la oficina de FEDEXPOR más cercana a nivel nacional³⁰ (Anexo 3), la afiliación a FEDEXPORT ayudará a la empresa con el envío de dos campañas publicitarias al año a la base de datos de afiliados de FEDEXPORT siendo así un programa único en el mercado con información al día y con un análisis completo del desempeño del comercio exterior del Ecuador; contemplando además análisis sectoriales e información relevante para el sector exportador.
- 3. Página Web** mediante la cual se podrá mantener informados a nuestros clientes acerca de nuestra empresa, producto (babaco), medios de producción, país a exportar, medios de transporte del producto con sus respectivos tiempos de entrega, costos de exportación y cantidades a exportar.
- 4. Trípticos** que van a reposar en empresas relacionadas con exportación de productos. (Anexo No. 4)
- 5. Participar en ferias internacionales y nacionales** realizadas por FEDEXPORT, COMEXI o ferias de agricultura e industria con el fin de brindar información acerca de la capacidad que posee la empresa para poder exportar un producto.

Siendo estos métodos un punto fundamental para poder comunicar a la gente y hacerlos conocedores de nuestra empresa y beneficios de nuestro producto (babaco).

³⁰ Fedexpor. (2011).Exportación. Disponible en: <http://www.fedexpor.com/afiliese>

TABLA No. 21 Costo de publicidad

Presupuesto de Marketing	
Métodos	Costo
Trípticos	\$ 2.040.00
Página Web	\$500.00
Sticker	\$3.120.00
TOTAL	\$5,660.00

FUENTE: Industria gráfica amazonas (Loja)

ELABORADO: La autora

3.3 Análisis FODA de la empresa (Exportación de Babaco).

3.3.1 Fortalezas.

- Genera empleo dentro de la industria nacional.
- Producto de exportación reconocido.
- Fruta con alto contenido vitamínico, cero colesterol y sin azúcar, rico sabor.
- Brindar un producto elaborado de calidad.
- Incremento de la producción de babaco para la empresa, obteniendo una producción favorable.
- Tratados económicos que facilitan la exportación.

3.3.2 Oportunidades.

- No todos los competidores, exportan el producto.
- “El Ecuador cultiva muchas frutas en estado natural, sembrando en el año 2011 un total de 267,491 hectáreas.”³¹
- Incremento de la demanda del consumo del babaco en el exterior.
- Fácil producción del babaco dentro del Ecuador.
- Oportunidades de acuerdos, tratados y convenios comerciales.
- Clima y cultivo favorables para la producción del Babaco.

³¹ Pro Ecuador (2011) instituto de promoción de exportaciones e inversiones. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/09/PROEC-PM2011L-FRUTAS-TROPICALES-FRESCAS-CHILE.pdf>.

3.3.3 Debilidades.

- Los precios de venta al público son bajos.
- Escases de la materia prima para cultivar el babaco.
- Aumento de costos de producción por mano de obra especializada.
- Escases de la mano de obra.
- Ubicación de la empresa en una zona de las afueras de la ciudad, la misma que no es comercial.

3.3.4 Amenazas.

- Competencia.
- Bienes sustitutos del babaco.
- Inestabilidad política y económica de Europa.
- Falta de publicidad de la fruta dentro de mercados internacionales.
- Los canales de comercialización desde el fabricante al consumidor se puedan interrumpir por algún factor ya sea interno o externo.
- Fenómenos naturales.
- Pocas facilidades de crecimiento para pequeños agricultores por falta de apoyo gubernamental.

3.4 Estrategias de mercadeo.

- Ofrecer un producto de alta calidad, el mismo que pasará por un proceso de revisión fitosanitario por personal especializado.
- Revisar precios del mercado, para poder ingresar con un precio competitivo que resulte atractivo para clientes potenciales externos.
- Mantenerse informados de los factores tanto internos como externos que afecten al precio para poder realizar correctivos inmediatos.
- Aumentar la participación en el mercado por medio de campañas de publicidad.
- Especialización y capacitación del personal.
- Tener un mayor control de la producción para evitar desperdicios.
- Innovación ya sea de tipo tecnológico o comercial.
- Investigar las nuevas tendencias del mercado para desarrollar estrategias competitivas.

- Realizar alianzas con la CORPEI, FEDEXPOR para participar en ferias y así, dar a conocer el producto dentro y fuera del país.

3.5 Comercialización.

3.5.1 Estudio demográfico-estudio de mercado meta.

- **Europa**

“Europa es uno de los continentes que forman el super continente Eurasia, situada entre los paralelos 36° y 70° de latitud norte, a la que de forma convencional y por motivos históricos es considerada un continente. Se extiende en la mitad oriental del Hemisferio Norte, desde el Océano Glacial Ártico por el norte hasta el Mar Mediterráneo por el sur. Por el oeste, llega hasta el Océano Atlántico, por el este limita con Asia, de la que la separan los montes Urales.”³²

- **Ámsterdam-Holanda**

GRÁFICO No. 12 Mapa Ámsterdam-Holanda



FUENTE: sababa.nl

³² Tierra tiempo.com (2011).Holanda <http://tierra.tiempo.com/tierra-Europa-esp.html>

TABLA No. 22 Datos Ámsterdam- Holanda

Descripción	
País	Holanda
Capital	Ámsterdam
Idioma	Neerlandés
Población	16.407.491 habitantes
Densidad población	3.602,9 /km ²
Promedio de edad de personas que consumen fruta	35 a 50 años

FUENTE: <http://es.db-city.com/Pa%C3%ADses-Bajos--Holanda-Septentrional--%C3%81msterdam>

ELABORADO: La autora

“Holanda ocupa el octavo lugar mundial entre los países exportadores e inversionistas, es el tercero del ranking mundial de importadores de productos agrarios, después de los Estados Unidos y Francia. Los holandeses viven en una superficie modesta, pero piensan a lo grande cuando se trata de economía, cultura, agricultura, ciencia, historia, arte, política sobre asuntos sociales y (multi) culturales y, naturalmente, el deporte.

Su capital es Ámsterdam la misma que se caracteriza por ser una ciudad cultural, hermosa tanto de día como de noche, la magia y el encanto se apoderan de la ciudad para convertirla en única e inolvidable, ya que se beneficia de todas las ventajas que proporciona una gran ciudad y a la vez, de toda la pasividad que brinda un pequeño pueblo.

Ámsterdam se beneficia de ser la principal ciudad y puerto de Holanda, se halla casi totalmente atravesada por increíbles canales que decoran el lugar de una manera única y especial, todos ellos dan lugar a la formación de 90 islas sobre las que se levanta la ciudad, comunicados entre sí por medio de solemnes puentes. Además de ser uno de los centros culturales y económicos más importantes de Europa.”³³

“El idioma oficial es el holandés, sin embargo, la mayoría de sus habitantes hablan inglés, alemán y francés.”³⁴

“La gastronomía es imperdible, se elaboran deliciosos platos con ingredientes muy variados para que de esta manera se pueda abarcar los gustos de todas las personas. La moneda

³³ Sababa.nl - Sababa.be (2012) Ámsterdam, la puerta a Holanda. Disponible en: <http://www.sababa.nl/es/771/> (ibidem, 334,748).

vigente en Holanda es el euro, como en el resto de los países de la Unión Económica Europea, el cambio se realiza en los bancos u oficinas de cambio distribuidos por todo el centro urbano.”³⁵

“El consumo de frutas y vegetales en Holanda-Ámsterdam está creciendo en valor y menos en volumen, por esta razón, Holanda requiere más importaciones para satisfacer la demanda, este país es un productor mediano de frutas.”³⁶

3.5.2 Estudio de precio de comercialización.

TABLA No. 23 Estudio precio comercialización de materia prima

Estudio precio comercialización de materia prima				
Recursos usados	Cantidad	Unidad	VALOR	
			Unitario	Total
Plantas	8900	plantas	\$1,10	\$9.790,00
Abono de chivo	60	sacos	\$2,10	\$126,00
Nitrato de potasio	60	sacos	\$43,00	\$2.580,00
Acido fosforico	5	canecas	\$140,00	\$700,00
Codahumus	300	litros	\$9,00	\$2.700,00
Abono 4612 azul	36	sacos	\$98,00	\$3.528,00
Cal	700	sacos	\$3,00	\$2.100,00
			TOTAL	\$21.524,00

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

ELABORADO: La autora

En la tabla No. 23 se puede observar que la empresa para poder producir el babaco necesita adquirir la siguiente materia prima: plantas, abono de chivo, nitrato de potasio, ácido fosfórico, codahumus, abono 4612 azul y cal, los cuales tendrán un costo total de \$ 21.524,00.

³⁶ Cesar Talavera Silva, (2010) Santisteban Consejero Económico Comercial En la Embajada del Perú en el Reino de los Países Bajos. Disponible en: <http://media.peru.info/PROMO/2010/Europa/Oportunidades%20Comerciales%20en%20el%20sector%20agrario%20en%20Países%20Bajos.pdf>

TABLA No. 24 Estudio precio comercialización de mano de obra

Estudio precio comercialización de mano de obra			
Puesto	Sueldo*	Descuento del IESS 9.3%	Total a percibir mensualmente
1 Jornalero	\$350	\$32,55	\$317,45
2 Jornalero	\$350	\$32,55	\$317,45
3 Jornalero	\$350	\$32,55	\$317,45
4 Jornalero	\$350	\$32,55	\$317,45
Secretaria	\$293.60	\$27,30	\$266,30
Gerente	\$ 1.500	\$139,50	\$1.360,50
Marketing	\$ 650	\$60,45	\$589,55
Financiero	\$ 800	\$74,40	\$725,60
Técnico	\$ 380.60	\$35,39	\$345,21

* Tabla salarial a Diciembre 2012

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."**ELABORADO:** La autora

El personal que será contratado en la empresa está detallado de la siguiente manera así como también el salario que percibirá cada uno de ellos con el respectivo aporte al IESS (9.3%): se necesitara de 4 jornaleros con un sueldo de \$317,45 cada uno, una secretaria con sueldo básico que equivale a \$266.30, un gerente con un sueldo de \$1.350,50, un jefe de marketing con un sueldo de \$589,55 mensuales, un jefe financiero con un sueldo de \$725,60 y un técnico con un sueldo de \$345,21.

TABLA No. 25 Estudio precio comercialización de transporte

Estudio precio comercialización de transporte	
Transporte	Costo
Carretera	\$16.000,00 (\$2.00 cada caja)
Aéreo	\$ 26.040,00

FUENTE: Compañía de transportes asociados CITAL, Corporación logística integral S.A.**ELABORADO:** La autora

El costo del transporte terrestre será de \$16.000,00, es decir, se pagará un valor de \$2 por cada caja de babaco, y el transporte aéreo tendrá un costo de \$26.040,00.

3.5.3 Comisión Intermediario Aduanero.

El producto será exportado por medio de la ayuda de un agente aduanero de la empresa Corporación Logística Integral S.A (CLI) el cual será nuestro intermediario entre la empresa “The Greenery” y Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” Una vez llegada la mercancía al aeropuerto de Ámsterdam el será la persona encargada de entregar el producto directamente a nuestro cliente.

“La determinación del precio de exportación es un elemento fundamental, este debe ser:

- Suficiente para generar un margen comercial, que permita avanzar en el exterior
- Debe ser competitivo en el mercado destino.

Al igual que en el mercado nacional, el precio al cual se vende un producto es un factor determinante de las ganancias de la empresa, debemos tener en cuenta que nuestros precios tienen que estar alineados con los precios de la competencia. Es importante que el precio sea aquel que el mercado puede aguantar y no corresponde al coste de fabricación del producto.”³⁷

Los costos que se involucran en la exportación de babaco hacia Holanda-Ámsterdam se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

Exportación Directa realizada: Corporación Logística Integral S.A (CLI) (Quito)

Costos de Exportación

TABLA No. 26 Costos adicionales de exportación

Costos adicionales de exportación	
Detalle	Valor
AWC (Cargo por corte de guía aérea)	\$ 15,00
HA (Almacenamiento) 0.05 X KILO	\$ 1.050,00
TRA 0.02 X KILO	\$ 420,00
OT (Contenedor descubierto)	\$ 60,00
TOTAL	\$ 1.545,00

FUENTE: Corporación Logística Integral S.A.

ELABORADO: La autora

³⁷ Patricio, ESTRADA (2000) Quito, Lo que se debe conocer para exportar, Pág.39.

La empresa Corporación Logística Integral S.A (CLI) será nuestro agente intermediario, el mismo que será encargado de realizar todos los trámites respectivos para la exportación del babaco hacia Ámsterdam, obteniendo costos adicionales de exportación de \$1.545.00 divididos en cortes de guías, contenedor, almacenamiento del producto del cual se cobrara un 0.05 por kilo y en transporte un 0.02 por kilo.

Exportación Directa realizada: Corporación Logística Integral S.A (CLI) (Quito)

TABLA No. 27 Precio de exportación

PRODUCTO (Babaco)	Valor Total	Valor x unidad
Unidades de pedido		88.000
Precio Unitario FOB (\$)		\$ 1,76
Flete Aéreo Unitario en \$	\$ 26.040,00	\$ 0,296
Seguro Carga	\$ 931,57	\$ 0,011
CIF Unitario \$		\$ 1,91
Honorarios Corporación Aduanera - Quito	\$ 250,00	\$ 0,003
Agenciamiento Aduanero	\$ 11,20	\$ 0,00
Procesamiento Datos	\$ 33,60	\$ 0,00
Manejo de Embarque	\$ 44,80	\$ 0,00
Transporte Interno	\$ 16.000,00	\$ 0,182
Precio Total Unitario en Bodegas EMPRESA		\$ 0,99
Margen de Error	1,00%	\$ 0,010
Precio Unitario de Exportación FINAL		\$ 1,00
% incremento nacionalización		100,42%

FUENTE: Corporación Logística Integral S.A (CLI)

ELABORADO: La autora

Una vez analizados los costos de exportación en los que incurrirá la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” podemos obtener como resultado que el precio de venta al público por unidad del producto será de \$1.76, como se observa en la tabla No. 43, es decir, cada caja tendrá un costo de \$19.36, cabe recalcar que se exportara 8000 cajas de babaco, lo que generara ventas totales de \$154,880 dólares para la empresa para el primer año.

CAPÍTULO 4
TRÁMITES Y DOCUMENTOS PARA EXPORTAR

4.1 Exportación.

“Exportar es vender, comercializar, intercambiar, entregar y cobrar productos o servicios a clientes que se encuentran fuera del territorio nacional, pueden exportar todas las personas naturales o jurídicas que cuenten con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) quienes deberán registrarse en la página web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) y adicional registrarse en alguna entidad pública dependiendo de la naturaleza del producto.

Ventajas:

- Permite ampliar la facturación de la empresa, expansión y crecimiento.
- Visualizar nuevos mercados brindando oportunidades y retos.
- Permite diversificar el riesgo ya que nuevos clientes de exportación reducen la dependencia que tiene la empresa respecto a clientes internos.
- Alarga la vida útil del producto.
- Reduce los costos unitarios de fabricación logrando una mejor utilización de la capacidad instalada, permitiendo economías de escala y reducción por tanto de los costos unitarios.
- Permite crear una mejor imagen y prestigio.
- Permite aprovechar mayores oportunidades de negocio.”³⁸

“Todos los productos exportados cuyo valor FOB (franco a bordo) superen los \$50, están obligados a contratar un seguro obligatorio, el mismo que se lo cobrará en caja cuando se acerque a concluir su exportación. Este seguro le da derecho a una indemnización por pérdida y por valor asegurado, los porcentajes de las primas son: 2% en joyas, cristales y porcelana y 1.5% en el resto de productos y el 10% de deducible.”³⁹

4.1.1. Normas y requisitos para exportar (Anexo 5).

“Para obtener el registro como exportador ante la aduana, se deberá gestionar previamente el RUC en el Servicio de Rentas Internas, una vez realizado este paso se deberá:

³⁸ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR (2012). Certificado de Origen. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/faq/certificado-de-origen/>

³⁹ Ministerio de Industria y Productividad, (2013) Características de la Exportación. Disponible en: http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=11&Itemid=27

1. Registrar los datos ingresando en la página: www.aduana.gob.ec, link: *OCE's (Operadores de Comercio Exterior)* y enviarlo electrónicamente.
2. Llenar la Solicitud de *Concesión/Reinicio de Claves* que se encuentra en la misma página web y presentarla en cualquiera de las ventanillas de atención al usuario del SENA, firmada por el exportador o representante legal de la Cía. exportadora. Recibida la solicitud se convalidan con los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el registro inmediatamente.

Una vez obtenido el registro se podrá realizar la transmisión electrónica de la declaración de exportación que es un formulario de declaración aduanera única de exportación en el que todas las exportaciones deben ser presentadas, siguiendo las instrucciones contenidas en el manual de despacho exportaciones para ser presentada en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos que acompañen a la misma.”⁴⁰

La empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” necesitará los siguientes documentos para realizar la exportación de babaco a la empresa “The Greenery” en la ciudad de Ámsterdam:

1. **Factura comercial original:** documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones “sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino, también se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurar los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega.”⁴¹ (Anexo 6)
2. **Obtención del visto bueno del formulario único de exportación** presentar la declaración de exportación en la banca privada autorizada por el Banco Central del Ecuador, en el Formulario Único de Exportación FUE. Para el visto bueno los documentos deben ser presentados ante los bancos corresponsales del Banco Central.

En el caso de Personas Jurídicas:

⁴⁰ SENA (2011). Exportar. Disponible en: <http://www.aduana.gob.ec/contenido/procExportar.html>

⁴¹ Comercio Exterior. com. ec. (2011). Factura Comercial. Disponible en: <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/factura-comercial>

- Se adjunta la copia de la constitución de la empresa.
- Copia del nombramientos del representado legal.
- Copia de la cedula del representado legal.
- Tarjeta de registro.
- Solicitud al banco.

3. Certificado de Origen (cuando proceda): “documento que comprueba la procedencia del producto en el país de destino con el objeto de verificar el cumplimiento de las normas internacionales de origen y aplicación de preferencias arancelarias otorgadas por el país de destino. Este certificado es emitido en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y por las Cámaras de Comercio, Industrias o Producción, para países de destino en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina de Naciones (CAN) y MERCOSUR.”⁴² (Anexo 7)

4. Documento de Transporte Airwaybill (Guía Aérea): “documento equivalente al conocimiento de embarque, utilizado en el transporte aéreo de mercancías, mediante el cual la empresa de aeronavegación reconoce el hecho del embarque de mercancías y expresa las condiciones del transporte convenido.”⁴³ (Anexo 8)

5. Orden de Embarque impresa (régimen 15): “se da cuando el exportador, de forma directa o a través de su agente de aduana, tramita la autorización de embarque, con una factura proforma y el RUC actualizado, como requisito previo para embarcar su mercancía sin mayor trámite ni complejidad. Cabe indicar que la orden de embarque es sólo una declaración de la intención de exportar y no necesariamente debe coincidir con la cantidad de la mercancía realmente embarcada pero obligatoriamente debe tratarse de la misma mercancía declarada.”⁴⁴

Después de obtener el visto bueno, se efectúa en la Aduana los trámites para el aforo, mediante la correspondiente declaración y el embarque de los productos. El interesado, entrega la mercadería a la Aduana para su custodia hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre, autorice la salida del medio de transporte. Las mercancías se embarcan directamente, una vez cumplidas las formalidades aduaneras y el pago de gravámenes o tasas correspondientes. “La exportación se transmite de la siguiente manera:

⁴² Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR (2012). Certificado de Origen. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/faq/certificado-de-origen/>

⁴³ Comercio Exterior. com. ec. (2011). Airwaybill (Guía Aerea). Disponible en: <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/airwaybill-guia-aerea>

⁴⁴ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2007). ¿Cuál es el trámite en aduana que debo hacer para realizar una exportación? Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/faq/%C2%BFcual-es-el-tramite-en-aduana-que-debo-hacer-para-realizar-una-exportacion>

Fase de Pre-Embarque: Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar, utilizando para el efecto el formato electrónico de la orden de embarque, publicado en la página web de la aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez aceptada la orden de embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a la zona primaria, que es una parte del territorio aduanero habilitada para la ejecución de operaciones aduaneras de control y verificación, posterior a esto se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Existe la posibilidad que ante una restricción o control solicitado por otras instituciones reguladoras o por control aduanero, ciertas mercancías requieran cumplir una formalidad aduanera adicional antes de ser embarcadas.

Fase Post-Embarque: Se presenta la DAU (documento de adecuación al uso) definitivo (Código 40 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)), que es la declaración aduanera de exportación, en un plazo no mayor a 30 días hábiles posteriores al embarque de las mercancías.

Para las exportaciones por vía aérea de productos perecibles en estado fresco podrá presentarse una sola declaración aduanera, para varios embarques hacia un mismo destino, realizados dentro de un mismo mes. Esta declaración y sus documentos de acompañamiento y de soporte deberán presentarse hasta 15 días posteriores a la finalización del mes.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes. El SICE validará la información de la DAU contra la del manifiesto de carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el número de refrendo de la DAU. Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana deberán presentarla ante el departamento de exportaciones del distrito por el cual salió la mercancía junto con los documentos que acompañan a la misma. Se deberá considerar que la norma contempla que hasta que esté listo el nuevo sistema informático, la DAU de exportación y sus documentos

de acompañamiento y soporte deben ser entregados físicamente dentro del término de 15 días posteriores a la aceptación electrónica a la administración aduanera correspondiente.

Así mismo se aclara que los tiempos de transmisión y entrega de documentos físicos se ajustarían cuando se encuentre implementado el nuevo sistema informático.”⁴⁵

4.1.2. Aranceles.

“Son impuestos que se aplican a los bienes que son objeto de importación o exportación, se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones. El incremento de estas tarifas sobre los productos a importar elevan su precio y los hacen menos competitivos dentro del mercado del país que importa, tendiendo con esto a restringir su comercialización.

Cuando la mercancía arriba a un puerto aduanero, un oficial de aduanas inspecciona el contenido de la carga y aplica un impuesto de acuerdo a la tasa estipulada para el tipo de producto. Debido a que los bienes no pueden ser nacionalizados hasta que el impuesto no sea pagado, es uno de los impuestos más sencillos de recaudar, y el costo de recaudación es bajo.”⁴⁶

“Se enumeran a continuación los tipos de aranceles más usuales:

1. **Ad Valorem** se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía, este impuesto de importación se calcula con base en el valor de la factura.
2. **Arancel Específico** se expresa en términos monetarios por unidad de medida, en este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal, en el arancel específico no se considera si el precio del producto es muy elevado o bajo.
3. **Arancel Compuesto** es una combinación de un arancel ad valorem y un arancel específico.”⁴⁷
4. **Arancel de Exportación.**- Es uno de los tipos de aranceles menos empleado por la mayor parte de los países a nivel mundial, ya que las mercancías exportadas

⁴⁵ Ministerio de Industria y Productividad, (2013) Características de la Exportación. Disponible en: http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=11&Itemid=27

⁴⁶ Wilches A. (Julio, 2009). Aranceles. Disponible en: <http://aranceles1.blogspot.com/> (ídem).

generalmente quedan exentas de todo tipo de derechos arancelarios. En todo caso, un arancel de exportación determina un derecho arancelario para los productos exportados.”⁴⁸

El Sistema Armonizado (S.A.) de Designación y Codificación de Mercancías, es una nomenclatura polivalente de seis dígitos, para todos los países, del séptimo al décimo dígito, pueden ser utilizados por cada país para desglosar, separar y clasificar las mercancías y asignarles impuestos de importación, cuotas, impuestos específicos, entre otros, de acuerdo con los intereses de su política comercial, para bienes transportables que satisface simultáneamente, las necesidades de las autoridades aduaneras.

GRÁFICO No. 13 Número Nandina



FUENTE: Productos del Ecuador

Contar con esta clasificación para cada producto a exportar es muy útil por varias razones, entre ellos están los siguientes:

- Es la nomenclatura utilizada a nivel internacional en los documentos aduaneros.
- Es posible extraer información estadística de los movimientos comerciales mundiales de los productos.
- Permite revisar los incentivos disponibles para cada producto y las normas de calidad o embalaje que exige la legislación vigente.
- Facilita la obtención de información sobre el tratamiento que recibirá el producto en destino.”⁴⁹

⁴⁸ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2011). ¿Qué son barreras arancelarias? Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/faq/%C2%BFque-son-barreras-arancelarias/>

⁴⁹ Productos del Ecuador (2011). ¿Cómo Exportar? Disponible en: <http://productosdeecuador.com/content/%C2%BFc%C3%B3mo-exportar>

- **Partida Arancelaria**

La partida arancelaria que le corresponde al babaco es:

Partida Nandina: 08109090 “Las demás: babaco, tuna, pepino dulce”

Clasificación uniforme para el comercio internacional CUCI: 0579806000

La Aduana del Ecuador clasifica como un arancel nacional integrado a la partida andina 08109090 de la siguiente manera:

TABLA No. 28 Arancel nacional integrado

Sección II :	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 08 :	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
Partida Sist. Armonizado 0810 :	Las demás frutas u otros frutos, frescos
SubPartida Sist. Armoniz. 081090 :	- - Granadilla, `maracuyá` (parchita) y demás frutas de la p
SubPartida Regional 08109090 :	- - Los demás
Código Producto Comunitario (ARIAN) 0810909000-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 0810909000-0000-0000 :	

Código de Producto (TNAN)	0000
Antidumping	0 %
Advalorem	25 %
FDI	0.5 %
ICE	0 %
IVA	12 %
Salvaguardia por Porcentaje	0 %
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0 %
Incremento ICE	0 %
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Kilogramo Bruto (KG)
Observaciones	Decreto Ejecutivo 1458, R.O. 489s 16/12/2008
Es Producto Perecible	SI

FUENTE: Aduana del Ecuador

4.1.3 Términos de venta icoterms (International Commercial Terms).

“Los INCOTERMS son cláusulas de compra-venta internacional, esto quiere decir que son términos aceptados internacionalmente para clarificar los derechos y obligaciones de las partes que intervienen en un contrato o acuerdo de compra venta internacional, teniendo un carácter netamente voluntario, sirven para la interpretación de los términos comerciales,

buscando estandarizar las prácticas comerciales y así reducir los problemas de comunicación que puedan surgir entre las distintas costumbres y culturas de personas de distintos países y mercados.

Los Incoterms obligan y vinculan a las partes contratantes, comprometen y a la vez marcan y delimitan obligaciones y responsabilidades. Definen con precisión las obligaciones de las partes que intervienen en la compraventa, los Incoterms permiten especificar:

- Costos de transporte que asume el vendedor.
- Lugar en que el riesgo de pérdida se transmite.
- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- Quién asume las formalidades de aduana y quién paga los derechos.
- Obligación del vendedor de brindar la cobertura del seguro.

Los Incoterms 2010 entraron en vigencia el 1º de enero del 2011, y sustituyen la versión 2000.

Los nuevos documentos Incoterms

- DAT (descargada del vehículo de llegada): reemplaza a DEQ
- DAP (lista para ser descargada): reemplaza a DAF, DES Y DDU⁵⁰
- **Principales términos⁵¹ (Anexo 9)**
 - **FOB (Free On Board) Libre a Bordo** exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación, la responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda en el puerto de embarque convenido, el comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto.

⁵⁰ Productos del Ecuador (2011). ¿Cómo Exportar? Disponible en: <http://productosdeecuador.com/content/%C2%BFc%C3%B3mo-exportar>

⁵¹ International Commerce Terms (2011). Incoterms. Disponible en: <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm#CFR>

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería.
 - Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).
 - Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
 - Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
 - Flete (lugar de importación a planta).
 - Demoras.
- **CIF (Cost, Insurance and Freight) Costo, Seguro y Flete** el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido., el vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido. En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima, si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).

Obligaciones del Comprador.

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

4.2 Sanidad exterior.

Todo producto para ser exportado tiene que cumplir con ciertos requisitos para garantizar su calidad, por consiguiente la fruta del babaco debe tener estos requerimientos. Dentro de estos requisitos tenemos la certificación fitosanitaria la cual es primordial para su exportación, este certificado garantiza que el babaco para su exportación no posee ninguna plaga u otra enfermedad que pueda ser un riesgo para su consumo, de esta manera el babaco está listo para poder entrar al mercado extranjero, a más de esto Ámsterdam exige un control sanitario previo amparado por las regulaciones internas propias del país así como las directivas de la Comisión Europea.

4.2.1 Exigencias sanitarias y fitosanitarias.

“Al momento en el que el producto ingreso al país (Ámsterdam) se controlara los siguientes lineamientos:

- **Alerta sanitaria**

Las autoridades sanitarias, cuando detectan algún problema sanitario en cualquier “Puesto de Inspección Fronteriza” –PIF-, proceden a rechazar la partida y establecen una alerta sanitaria, lo cual implica que el producto estará sujeto a revisión mediante análisis hasta que se den garantías oficiales de control en origen del producto y/o los resultados de las siguientes partidas analizadas sean satisfactorios.

- **Etiquetado**

La especificación técnica del producto en la etiqueta es un requisito fundamental, se deberá tener un conocimiento previo de la normativa comunitaria sobre envases, etiquetado y sus especificaciones dependiendo del tipo de producto y del material que esté en contacto con éste, así como sobre aditivos e ingredientes.

La información obligatoria del etiquetado para productos alimenticios deberá constar de lo siguiente:

- Denominación de venta del producto (descripción precisa del producto).
- Lista de ingredientes.
- Cantidad de determinados ingredientes o categoría de ingredientes.
- La cantidad neta, para productos envasados.
- La fecha de duración mínima o la fecha de caducidad.
- Las condiciones especiales de conservación y de utilización.

Producto Alimenticio

- Identificación de la empresa: nombre, razón social o denominación del fabricante o del envasador o de un proveedor establecido dentro de la Unión Europea y su domicilio.
- El lote.
- Lugar de origen o procedencia.
- Número de registro sanitario del importador (no es suficiente el registro sanitario ecuatoriano que puede constar o no en el empaque).
- Fechas de elaboración y caducidad.

También para las empresas agro exportadoras son necesarios los certificados de calidad como la ISO 9001, ISO 14000 (Administración Ambiental) y de certificaciones orgánicas como el Sello Verde.”⁵²

⁵² SENA (2011). Exportar. Disponible en: www.aduana.gob.ec (idem)

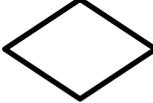
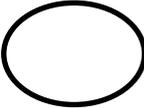
4.2.2 Normas que se deben cumplir en el exterior, para poder ingresar los productos no tradicionales ecuatorianos⁵³.

Se debe tomar en cuenta las siguientes normas para que el producto pueda ingresar al exterior:

- **Depósito transitorio de las mercancías** las cargas son entregadas en las zonas primarias aduaneras y quedan bajo la custodia de los organismos encargados de esos recintos de depósito aduanero.
- **Legalización internacional** contempla un período de depósito transitorio, durante el cual las mercancías pueden permanecer en dichos recintos en espera de una destinación aduanera.
- **Ubicación de la mercancía** las mercancías son entregadas en los almacenes mediante el manifiesto de carga.
- **Trámite aduanero** el agente de aduana debe solicitar la desaduanización de la carga, según la destinación que se quiera aplicar por parte del interesado.
- **Presentación de certificaciones e inspecciones de ingreso** la actuación de los organismos de control del país de internación, se ejerce al momento del despacho aduanero.
- **Pago de derechos, tasa, gravámenes** concluye la tramitación aduanera, luego del aforo, con la liquidación y pago de los tributos exigibles.
- **Gastos portuarios** todos los movimientos dentro de los recintos portuarios o aeroportuarios motivan el pago de tasas. Se las agrupa como “porteo”, incluyendo movilización, manipulación, removidos, almacenajes.
- **Trámites internos y desembalajes** incluye la operación con la libre disposición de la mercancía en depósito del comprador.
- **Cupón de Exportación** es de color verde y tiene un original y dos copias, cupón original para CORPEI, copia 1 Aduana y copia 2 Aportantes, en el caso de Exportaciones, el valor a pagar del 1.5 por 1000 del valor.

Luego de esto es necesario atender los servicios de post-venta, de igual forma hay que tomar en cuenta los mecanismos de distribución del producto hasta que éste llegue al consumidor final, estos pueden ser entre los siguientes: promoción, capacitación, fuerza de ventas, publicidad, despacho, etc.

TABLA No. 29 Simbología del diagrama de procesos

ACTIVIDAD	SIMBOLOGIA	SIGNIFICADO
Producción del Babaco		Inicio
Decisión		“SI” – “NO”
Selección y Preparación del producto		Empaque y Embalaje
Transporte terrestre (Guayaquil)		Transporte
Pre-Embarque (Presentación de permisos)		Demora
Embarque de Mercadería		Almacenamiento
Pos-Embarque documento de adecuación al uso		Demora
Trámites de aranceles		Demora
Culminación de la exportación		Fin

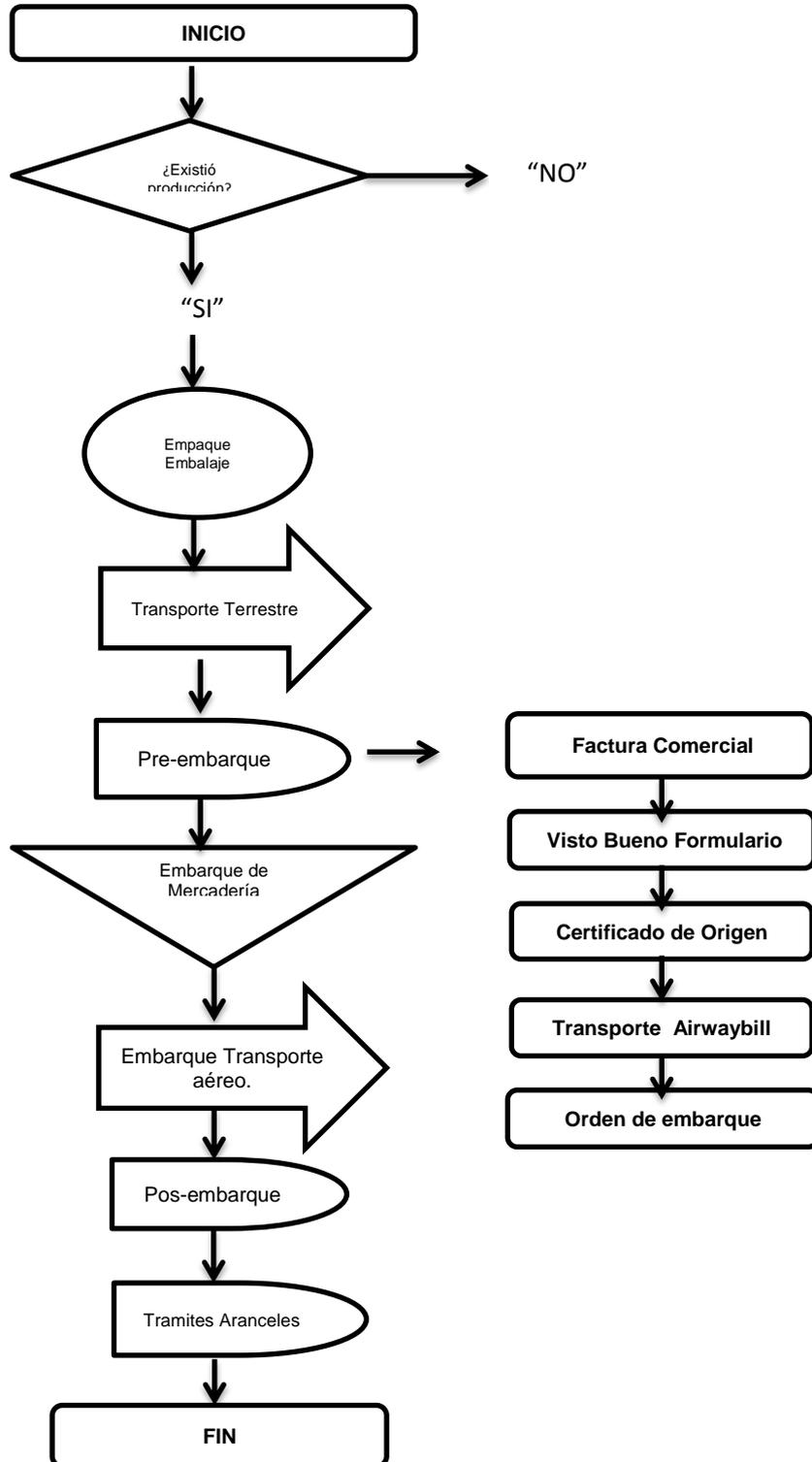
FUENTE: Pelton Lou, Canales de marketing y distribución comercial, segunda edición

ELABORADO: La autora

4.3 Diagrama de procesos de exportación de Babaco.

GRÁFICO No. 15 Diagrama de procesos de exportación de babaco

DIAGRAMA DE PROCESOS



ELABORADO: La autora

CAPÍTULO 5
INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

5.1 Inversión.

“La mayor parte de las inversiones se deben realizar antes de la puesta en marcha del proyecto, pueden existir inversiones que sean necesarias realizar durante la operación, ya sea porque se precise reemplazar activos desgastados o por que se requiere incrementar la capacidad productiva ante aumentos proyectados en la demanda.

Las inversiones constituyen el dinero que se empleara para cubrir los gastos que demande la implementación y ejecución de un proyecto. Se divide en tres grupos:

- Activos Fijos
- Activos Diferidos
- Activos Circulantes

5.1.1 Activos Fijos.

Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto. Se realizan en la etapa de implementación del proyecto, para ser utilizados a lo largo de la vida útil del mismo, están sujetos a depreciación, excepto terrenos ya que éstos tienden aumentar su valor por la plusvalía generada por el desarrollo urbano a su alrededor como en sí mismos.”⁵⁴

TABLA No. 30 Activos fijos

Activos Fijos			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Terreno	1	\$50.000,00	\$50.000,00
Bomba	1	\$214,29	\$214,29
Camión	1	\$39.328,00	\$39.328,00
Mangueras	100	\$23,46	\$2.346,00
TOTAL			\$91.888,29

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

ELABORADO: La Autora

⁵⁴ Baca Urbina, Gabriel “Evaluación de Proyectos”, página 233

5.1.2 Activos Intangibles.

Los activos intangibles denominados diferidos, son aquellas inversiones que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Estos activos son susceptibles de amortización y al igual que la depreciación afectará al flujo de caja indirectamente por vía de una disminución de la renta imponible y por lo tanto de los impuestos pagaderos. Su recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo.”⁵⁵

Estos activos diferidos fueron valores levantados antes de la puesta en marcha del proyecto para establecer la viabilidad del proyecto.

TABLA No. 31 Activos diferidos

Activos Diferidos			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Estudio de Factibilidad	1	\$500,00	\$500,00
Constitución Legal	1	\$500,00	\$500,00
Gastos en puesta en marcha	1	\$300,00	\$300,00
TOTAL			\$1.300,00

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

ELABORADO: La Autora

5.1.3 Capital de trabajo.

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar.

“El capital de trabajo está constituido por un conjunto de recursos que, al ser absolutamente imprescindible para el funcionamiento del proyecto (y por tanto no están disponibles para otro fines) son parte del patrimonio del inversionista y por ello tienen el carácter de recuperables”⁵⁶.

⁵⁵Baca Urbina, Gabriel “Evaluación de Proyectos”, página 234 (Ídem)

TABLA No. 32 Capital de trabajo

Capital de Trabajo	
Descripción	Valor Anual
Mano de Obra Directa*	\$8.400,00
Material Directo**	\$21.524,00
Mano de Obra Indirecta***	\$10.983,60
Material Indirecto ****	\$1.600,00
Suministros*****	\$250,00
Servicios Básicos*****	\$1.000,00
Reparación y Mantenimiento*****	\$700,00
Gastos Administrativos*****	\$21.523,20
Gastos de Ventas*****	\$49.245,00
Gastos Financieros	\$7.597,56
Total Capital de Trabajo	\$122.823,36

*Anexo tabla No. 36

** Anexo tabla No. 38

*** Anexo tabla No.37

**** Anexo tabla No.39

***** Anexo tabla No.43

***** Anexo tabla No.40

***** Anexo tabla No.41

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La Autora

5.2 Inversión total del proyecto.

Las inversiones del proyecto, son todos los gastos que se efectúan en unidad de tiempo para la adquisición de determinados factores o medios productivos, los cuales permiten implementar una unidad de producción que a través del tiempo genera flujo de beneficios. Asimismo es una parte del ingreso disponible que se destina a la compra de bienes y/o servicios con la finalidad de incrementar el patrimonio de la empresa.

TABLA No. 33 Inversión total del proyecto

Inversión	
Concepto	Valor Total
ACTIVOS FIJOS	\$91.888,29
ACTIVOS DIFERIDOS	\$1.300,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$122.823,36
TOTAL DE LA INVERSIÓN	\$216.011,65

*Anexo tabla No. 30

**Anexo tabla No. 31

*** Anexo tabla No. 32

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La Autora

5.3 Financiamiento.

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

TABLA No. 34 Financiamiento

Financiamiento		
Capital Propio:	\$56.011,65	25,93%
Crédito :	\$160.000,00	74,07%
Inversión Total :	\$216.011,65	100%

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La Autora

5.3.1 Estructura del financiamiento.

El capital propio será de \$ 56,011.65 dólares, el cual cubrirá los activos fijos tanto tangibles como intangibles de la empresa, equivale al 25.93%, del total de la inversión.

Se ha previsto la contratación de un crédito a la Corporación Financiera Nacional, por una monto de \$160,000.000 dólares a un plazo de 8 años, con un período de gracia de 1 año a una tasa del 9.18% anual, este crédito constituye el 74.07% de la inversión total.

TABLA No. 35 Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION					
BENEFICIARIO	Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cía. Ltda.”				
INSTIT. FINANCIERA	CFN				
MONTO EN USD	160,000.00				
TASA DE INTERES	9.18%		T. EFECTIVA	9.3907%	
PLAZO	8	años			
GRACIA	1	año			18500
FECHA DE INICIO	00-Ene-00				
MONEDA	DOLARES				
AMORTIZACION CADA	180 días				
Número de períodos	60 para amortizar capital				
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		160,000.00			
1	28-Jun-00	160,000.00	7,344.00		7,344.00
2	25-Dic-00	160,000.00	7,344.00		7,344.00
3	23-Jun-01	151,601.10	7,344.00	8,398.90	15,742.90
4	20-Dic-01	142,816.69	6,958.49	8,784.41	15,742.90
5	18-Jun-02	133,629.07	6,555.29	9,187.62	15,742.90
6	15-Dic-02	124,019.74	6,133.57	9,609.33	15,742.90
7	13-Jun-03	113,969.35	5,692.51	10,050.40	15,742.90
8	10-Dic-03	103,457.64	5,231.19	10,511.71	15,742.90
9	07-Jun-04	92,463.44	4,748.71	10,994.20	15,742.90
10	04-Dic-04	80,964.61	4,244.07	11,498.83	15,742.90
11	02-Jun-05	68,937.99	3,716.28	12,026.63	15,742.90
12	29-Nov-05	56,359.34	3,164.25	12,578.65	15,742.90
13	28-May-06	43,203.33	2,586.89	13,156.01	15,742.90
14	24-Nov-06	29,443.46	1,983.03	13,759.87	15,742.90
15	23-May-07	15,052.01	1,351.45	14,391.45	15,742.90
16	19-Nov-07	0.00	690.89	15,052.01	15,742.90
17	17-May-08	-15,742.90	0.00	15,742.90	15,742.90

ELABORADO: La Autora

FUENTE: CFN

5.4 Costos e ingresos del proyecto.

5.4.1 Costos de producción.

5.4.1.1 Mano de obra directa.

Se conoce como mano de obra al esfuerzo físico y mental que se pone al servicio de la fabricación de un bien. El concepto también se utiliza para nombrar al costo de este trabajo (es decir, el precio que se le paga al trabajador por sus recursos).

Mano de obra directa es aquella involucrada de forma directa en la fabricación del producto terminado. Se trata de un trabajo que puede asociarse fácilmente al bien en cuestión.

TABLA No. 36 Mano de obra directa

Mano de Obra Directa				
Concepto	Cantidad	Sueldo		Total Sueldo Anual
		V. Unidad	Mensual	
Jornaleros	4	\$350,00	\$1.400,00	\$8.400,00
Total				\$8.400,00

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La Autora

5.4.1.2 Mano de obra indirecta.

Contempla el rubro de aquellos trabajadores que no participan directamente en el proceso productivo, pero son necesarios para su normal funcionamiento.

TABLA No. 37 Mano de obra indirecta

Mano de Obra Indirecta				
Concepto	Cantidad	Sueldo		Sueldo Total Anual
		V. Unitario	Mensual	
Jefe Producción	1	\$380,60	\$380,60	\$2.283,60
Jefe de Marketing	1	\$650,00	\$650,00	\$3.900,00
Jefe Financiero	1	\$800,00	\$800,00	\$4.800,00
Total				\$10.983,60

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La Autora

5.4.1.3 Material directo.

Comprende todos los materiales que conforman parte directa en la obtención de un producto como el valor anual de plantas, abono, cal etc. En la proporción que se detallan en el cuadro correspondiente.

TABLA No. 38 Material directo

Material Directo				
Recursos usados	Cantidad	Unidad	Valor	
			Unitario	Total
Plantas	8900	plantas	\$1,10	\$9.790,00
Abono de chivo	60	sacos	\$2,10	\$126,00
Nitrato de potasio	60	sacos	\$43,00	\$2.580,00
Ácido fosfórico	5	Canecas	\$140,00	\$700,00
Codahumus	300	litros	\$9,00	\$2.700,00
Abono 4612 azul	36	sacos	\$98,00	\$3.528,00
Cal	700	sacos	\$3,00	\$2.100,00
TOTAL				\$21.524,00

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La Autora

5.4.1.4 Material indirecto.

Se refiere a los costos de embalaje, en este proyecto son las cajas de cartón que servirán para la comercialización del producto.

TABLA No. 39 Material indirecto

Material Indirecto			
Concepto	Cantidad	Valor	
		Unitario	Total
Cajas de Cartón	8000,00	\$0,20	\$1.600,00
Total			\$1.600,00

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La Autora

5.4.1.5 Gastos de administración.

Son los gastos que la empresa tendrá que desembolsar en su accionar de administrar entre ellos tenemos sueldos del personal administrativo, suministros de oficina, útiles de aseo y limpieza.

TABLA No. 40 Gastos administrativos

Gastos Administrativos			
Concepto	Cantidad	Sueldo Mensual	Total Anual
Personal			
Gerente Administrador	1	\$1.500,00	\$18.000,00
Secretaria	1	\$293,60	\$3.523,20
		Total	\$21.523,20

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."
ELABORADO: La Autora

5.4.1.6 Gastos de ventas.

Los gastos de ventas son aquellos en los que incurre la empresa para promocionar y distribuir efectivamente su producción, este tipo de gasto puede considerarse como un gasto mixto, ya que pueden ser fijos y variables.

TABLA No. 41 Gastos de venta

Gastos de Venta			
Descripción	Cantidad	Total Mensual	Total Anual
Trípticos	5000,00	\$340,00	\$2.040,00
Sticker	8.000,00	\$520,00	\$3.120,00
Página Web	1,00	\$500,00	\$500,00
Transporte Terrestre*	8.000,00	\$2,00	\$16.000,00
Transporte Aéreo*	8.000,00		\$26.040,00
Costo Adicional Exportación**			\$1.545,00
Total			\$49.245,00

*Anexo tabla No. 25

**Anexo tabla No. 26

FUENTE: Industria gráfica amazonas, CITAL, Corporación logística integral S.A**ELABORADO:** La Autora**5.4.1.7 Gastos financieros.**

Se originan de las necesidades crediticias indispensables para la financiación del costo total del proyecto. Este tipo de gastos tienen una caracterización de costos fijos, sin embargo, es necesario considerar que los intereses originados en créditos a corto plazo, especialmente dedicados al financiamiento del capital de trabajo deben considerarse como costos variables ya que de hecho están dependiendo del nivel de utilización de la capacidad instalada, en cambio los intereses generados por préstamos a largo plazo deben ser considerados como una carga fija para la empresa.

TABLA No. 42 Interés de la deuda

CONCEPTO	AÑOS	VALOR
Interés de la Deuda	1	\$14.688,00*
	2	\$14.302,49
	3	\$12.688,86
	4	\$10.923,70
	5	\$8.992,78
Total		\$61.595,83

*Sumatoria del interés de la amortización de la deuda, de la tabla No. 35.

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."**ELABORADO:** La Autora

5.5 Presupuestos de costos y gastos proyectados.

La estructuración de los costos se basa en el programa de producción y ventas de la empresa y en los datos o coeficientes técnicos de requerimientos de insumos y mano de obra.

En relación al cuadro de costos de producción se encuentra proyectado para 5 años y se ha trabajado con una inflación anual del 4.16%. Los gastos financieros se pagarán a partir del segundo año, antes de este lapso se pagarán intereses es decir se contará con dos semestres de gracia que brinda el crédito.

A continuación se presenta el cuadro de costos y gastos proyectados:

TABLA No. 43 Costos y gastos proyectados

	Inflación	4,16%			
Costos y Gastos Proyectados					
Descripción	Año1	Año2	Año3	Año 4	Año5
Costos de Producción*					
Mano de Obra Directa	\$8.400,00	\$8.749,44	\$9.113,42	\$9.492,53	\$9.887,42
Material Directo	\$21.524,00	\$22.419,40	\$23.352,05	\$24.323,49	\$25.335,35
Mano de Obra Indirecta	\$10.983,60	\$11.440,52	\$11.916,44	\$12.412,17	\$12.928,51
Material Indirecto	\$1.600,00	\$1.666,56	\$1.735,89	\$1.808,10	\$1.883,32
Suministros	\$250,00	\$260,40	\$271,23	\$282,52	\$294,27
Servicios Básicos	\$1.000,00	\$1.041,60	\$1.084,93	\$1.130,06	\$1.177,07
Reparación y Mantenimiento	\$700,00	\$729,12	\$759,45	\$791,04	\$823,95
Total Capital de Trabajo	\$44.457,60	\$46.307,04	\$48.233,41	\$50.239,92	\$52.329,90
Gastos Administrativos	\$21.523,20	\$22.418,57	\$23.351,18	\$24.322,59	\$25.334,41
Total Gastos Administrativos	\$21.523,20	\$22.418,57	\$23.351,18	\$24.322,59	\$25.334,41
Gastos Financieros	\$7.597,56	\$9.171,47	\$9.011,43	\$8.359,63	\$7.703,97
Total Gastos Financieros	\$7.597,56	\$9.171,47	\$9.011,43	\$8.359,63	\$7.703,97
Gastos de Ventas	\$49.245,00	\$51.293,59	\$53.427,41	\$55.649,99	\$57.965,02
Total Gastos de Ventas	\$49.245,00	\$51.293,59	\$53.427,41	\$55.649,99	\$57.965,02
TOTAL DE COSTOS	\$122.823,36	\$129.190,66	\$134.023,42	\$138.572,12	\$143.333,30

*Para el primer año se toman los costos reales anuales de la producción de babaco de la compañía, y para los siguientes cuatro años se proyecta con la inflación anual del 4.16%

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La Autora

5.6 Presupuesto de ingresos.

Constituye las entradas de dinero por concepto de ventas generadas en el proyecto.

5.6.1 Ingreso de ventas.

Los ingresos son las proyecciones de venta de los babacos en los 5 años de vida útil del proyecto. Para determinar se ha procedido a calcular el ingreso anual proyectado sobre la base a la demanda. Considerando un margen de utilidad para la empresa y el precio a que la competencia oferta el producto.

TABLA No. 44 Presupuesto de ingresos proyectados por ventas

	INCREMENTO	6%	Merma	2%	
Presupuesto de Ingresos Proyectados por Ventas					
Producción y Ventas	Año1	Año2	Año3	Año 4	Año5
Producción Anual (Kg)*	88.000,00	93.280,00	98.876,80	104.809,41	111.097,97
(-) 2% merma**		1.865,60	1.977,54	2.096,19	2.221,96
Ventas Exportación	\$88.000,00	\$91.414,40	\$96.899,26	\$102.713,22	\$108.876,01
Ventas Locales	\$66.604,36	\$83.255,45	\$104.069,32	\$130.086,65	\$162.608,31
Total Ventas	\$154.604,36	174.669,85	\$200.968,58	\$232.799,87	\$271.484,32
Costo Total de producción***	\$122.823,36	\$129.190,66	\$134.023,42	\$138.572,12	\$143.333,30
Costo Unitario de Producción	\$1,26	\$1,35	\$1,50	\$1,68	\$1,89
Precio Unitario de Venta					
Exportación	\$1,76	\$2,43	\$2,85	\$3,02	\$3,60
Precio Unitario de Venta Locales	\$1,50	\$1,60	\$1,90	\$2,50	\$2,80
Ingresos Exportación	\$272.452,35	\$222.471,28	\$276.071,48	\$310.603,05	\$391.817,17
Ingresos Locales	\$99.906,55	\$133.208,73	\$197.731,70	\$325.216,62	\$455.303,27
Total de Ingresos	\$372.358,89	\$355.680,00	\$473.803,19	\$635.819,67	\$847.120,44
	40%	80%	90%	80%	90%

*El requerimiento de la compañía es de 88000 babacos para poder cubrir con su demanda faltante, se ha realizado la proyección con el crecimiento del 6% anual ya que la producción ira creciendo con el pasar del tiempo y me he basado en el máximo crecimiento de la inflación del año 2012, así si nuestro cliente necesitará más cantidad de producto para poder satisfacer su demanda, la empresa podrá cumplir con dicho requerimiento.

**La empresa posee un 2% de merma, es decir que anualmente puede tener un 2% de desperdicio, fruta dañada ya sea por mal cultivo o por contaminación de plaga, lo que ocasiona que no se cumpla con la producción en un 100%.

***Anexo tabla No. 43.

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La Autora

5.7 Estado de pérdidas y ganancias.

La finalidad del estado de resultados es la de calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, el beneficio real de la operación de la planta y se obtiene restando los egresos a los ingresos.

A continuación se detalla el estado de resultados respectivo:

TABLA No. 45 Estado de pérdidas y ganancias

Estado de Pérdidas y Ganancias					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1 Ingresos					
Ventas*	\$272.452,35	\$222.471,28	\$276.071,48	\$310.603,05	\$391.817,17
Ventas locales	\$99.906,55	\$133.208,73	\$197.731,70	\$325.216,62	\$455.303,27
Valor Residual			\$480,00		\$42.974,71
Total Ingresos	\$372.358,89	\$355.680,00	\$474.283,19	\$635.819,67	\$890.095,15
2 Egresos					
(-) Costos de Producción**	\$44.457,60	\$46.307,04	\$48.233,41	\$50.239,92	\$52.329,90
(-) Gastos Administrativos	\$21.523,20	\$22.418,57	\$23.351,18	\$24.322,59	\$25.334,41
(-) Gastos de Ventas	\$49.245,00	\$51.293,59	\$53.427,41	\$55.649,99	\$57.965,02
(-) Gastos Financieros	\$7.597,56	\$9.171,47	\$9.011,43	\$8.359,63	\$7.703,97
Total Egresos	\$122.823,36	\$129.190,66	\$134.023,42	\$138.572,12	\$143.333,30
Total	\$249.535,53	\$226.489,34	\$340.259,76	\$497.247,55	\$746.761,85
15% Participación Trabajadores	\$37.430,33	\$33.973,40	\$51.038,96	\$74.587,13	\$112.014,28
Utilidad antes de Impuesto	\$212.105,20	\$192.515,94	\$289.220,80	\$422.660,42	\$634.747,57
24% Impuesto a la Renta	\$50.905,25	\$46.203,83	\$69.412,99	\$101.438,50	\$152.339,42
	\$211.158,94	\$209.367,89	\$254.475,38	\$314.597,75	\$407.686,99
Utilidad Liquida del Ejercicio	\$161.199,96	\$146.312,11	\$219.807,81	\$321.221,92	\$482.408,15

*El total de ingresos de la tabla No. 44 es el inicio de las ventas para cada uno de los años.

**Total del capital de trabajo de la tabla No. 43

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La Autora

5.8 Flujo de caja.

El flujo de caja representa la diferencia entre los ingresos y egresos, es así que incide directamente con la capacidad de pago y permite conocer en forma rápida la liquidez de la empresa, lo que nos otorgó una información clave para la toma de decisiones.

Para elaboración del flujo de caja de la presente tesis se partió de la utilidad neta de cada año, a la cual se le sumaron las depreciaciones, amortizaciones, capital de trabajo, valor residual y el valor del préstamo y se restó la inversión total, amortización de la deuda de cada año, dando como resultado un saldo positivo lo que significa que el proyecto es rentable.

TABLA No. 46 Flujo de caja proyectado

Flujo de Caja					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ventas	\$272.452,35	\$222.471,28	\$276.071,48	\$310.603,05	\$391.817,17
Otras Ventas	\$99.906,55	\$133.208,73	\$197.731,70	\$325.216,62	\$455.303,27
Valor Residual			\$480,00		\$42.974,71
Total Ingresos	\$372.358,89	\$355.680,00	\$474.283,19	\$635.819,67	\$890.095,15
Egresos					
(-) Costos de Producción	\$44.457,60	\$46.307,04	\$48.233,41	\$50.239,92	\$52.329,90
(-) Gastos Administrativos	\$21.523,20	\$22.418,57	\$23.351,18	\$24.322,59	\$25.334,41
(-) Gastos de Ventas	\$49.245,00	\$51.293,59	\$53.427,41	\$55.649,99	\$57.965,02
(-) Gastos Financieros	\$7.597,56	\$9.171,47	\$9.011,43	\$8.359,63	\$7.703,97
Amortización del Crédito		\$7.142,86	\$7.142,86	\$7.142,86	\$7.142,86
Total Egresos	\$122.823,36	\$136.333,52	\$141.166,28	\$145.714,98	\$150.476,16
Total	\$249.535,53	\$219.346,48	\$333.116,90	\$490.104,69	\$739.618,99
15% Participación Trabajadores		\$32.901,97	\$49.967,54	\$73.515,70	\$110.942,85
Utilidad antes de Impuesto	\$249.535,53	\$186.444,51	\$283.149,37	\$416.588,98	\$628.676,14
24% Impuesto a la Renta	\$59.888,53	\$44.746,68	\$67.955,85	\$99.981,36	\$150.882,27
Utilidad antes de Reserva	\$189.647,01	\$141.697,83	\$215.193,52	\$316.607,63	\$477.793,87
Amortización de Activos Diferidos	\$280,00	\$280,00	\$280,00	\$280,00	\$280,00
Depreciaciones	\$1.133,58	\$1.133,58	\$1.133,58	\$1.133,58	\$1.133,58
Flujo de Caja	\$191.060,59	\$143.111,41	\$216.607,10	\$318.021,21	\$479.207,45

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La Autora

5.9 Valor actual neto (VAN).

“El valor actual neto del proyecto representa el valor presente de los beneficios, después de haber recuperado la inversión realizada más sus costos de oportunidad.

Los valores obtenidos el flujo de caja se comediante la aplicación invierten en valores actuales, mediante la aplicación de una fórmula matemática y luego se suman los resultados obtenidos.

El VAN se define como la sumatoria de los flujos netos multiplicados por el factor de descuento, significan que se trasladan al año 0, los gastos del proyecto para asumir el riesgo de la inversión.

- Si el VAN positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentara.
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que la empresa perderá su valor en el tiempo.
- Si el VAN es cero la inversión quedara a criterio del inversionista.⁵⁷

Para el cálculo su fórmula es la siguiente:

$$\text{VAN} = \text{BNA} - \text{Inversión}$$

VAN= Valor Actual Neto del Proyecto

∑VAN= Sumatoria de valores actuales del primero a quinto año

⁵⁷ Crece Negocios (2013). El VAN y TIR. Disponible en: <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>

TABLA No. 47 Valor actual neto

Valor Actual Neto VAN			
Años	Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual Neto
		12%	
0	\$216.011,65*		
1	\$191.060,59	0,892857143	\$170.589,81
2	\$143.111,41	0,797193878	\$114.087,54
3	\$216.607,10	0,711780248	\$154.176,66
4	\$318.021,21	0,635518078	\$202.108,23
5	\$479.207,45	0,567426856	\$271.915,17
			\$912.877,41
			\$216.011,65
			\$696.865,76

*Valores tomados del flujo neto de la tabla No. 46

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.”

ELABORADO: La Autora

En el presente proyecto se puede observar que el VAN es de \$696.865,76 y es este valor es positivo. Por lo tanto, la decisión de invertir en el proyecto es conveniente, ya que los inversionistas tendrán beneficios al finalizar la vida útil del proyecto.

5.10 Tasa interna de retorno (TIR).

“Constituye la tasa de interés a la cual debemos descontar los flujos de efectivo, generados por el proyecto a través de su vida útil, para que estos se igualen a la inversión. Utilizando la TIR como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente.

- Si TIR es mayor al costo de capital se acepta el proyecto.
- Si TIR es igual al costo de capital la inversión es a criterio del inversionista.
- Si TIR es menor que el costo de capital se rechaza el proyecto.”⁵⁸

⁵⁸ Crece Negocios (2013). El VAN y TIR. Disponible en: <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>

$$\text{VAN Tm}$$

$$\text{TIR} = \text{Tm} + \text{Dt} \left(\frac{\text{VAN Tm} - \text{VAN TM}}{\text{VAN Tm}} \right)$$

En donde:

TIR= Tasa interna de Retorno

VAN= Van Actual Neto

Tm= Tasa menor

TM= Tasa Mayor

TABLA No. 48 Tasa interna de retorno

Tasa Interna de Retorno TIR					
Años	Flujo Neto	Factor Actualización 72%	Tasa Menor	Factor Actualización 73%	Tasa Mayor
0	216.011,65		- 216.011,65		- 216.011,65
1	191.060,59	0,529100529	101.090,26	0,526315789	100.558,20
2	143.111,41	0,279947370	40.063,66	0,277008310	39.643,05
3	216.607,10	0,148120302	32.083,91	0,145793847	31.579,98
4	318.021,21	0,078370530	24.923,49	0,076733604	24.402,91
5	479.207,45	0,041465889	19.870,76	0,040386107	19.353,32
			218.032,08		215.537,47
			216.011,65		216.011,65
			2.020,43		- 474,18

*Valores actuales netos de la tabla No. 47

FUENTE: Agro-Productos del Ecuador "El Migrante Cia. Ltda."

ELABORADO: La Autora

La Tasa Interna de Retorno TIR, del presente proyecto es de (73%) es superior al costo de oportunidad (12%). Lo que significa que el presente proyecto debe ser ejecutable por cuanto ofrece un alto rendimiento.

6. CONCLUSIONES

- Se ha cumplido el objetivo general del proyecto que consiste en “Determinar la viabilidad de la exportación de babaco en la empresa Agro-productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” mediante la propuesta de un plan de exportación hacia el mercado europeo.
- El babaco es una fruta no tradicional con un gran porcentaje de crecimiento debido a que posee grandes características nutricionales, por lo que tendrá una gran aceptación en el mercado externo, cuya exportación puede generar mayores divisas al país.
- Esta fruta posee una producción escalonada durante todo el año lo que asegurara un aprovisionamiento permanente de la fruta debido a que es sembrada en la sierra ecuatoriana y su producción dura aproximadamente un año, es por esto que siempre existirá abastecimiento de la fruta.
- Con el presente proyecto se espera poder mejorar el desarrollo económico del país promoviendo al cultivo de babaco tanto a pequeños como a grandes agricultores, generando así nuevas plazas de trabajo.
- Se estableció el volumen de ventas, con el cual se proyecta alcanzar un nivel satisfecho de rentabilidad para la empresa, como se podrá observar en la tabla No. 44 del presente trabajo.
- Se han escogido la mejor alternativa de financiamiento seleccionando la más conveniente, debido a su baja tasa de interés y a su largo plazo para poder cubrir la deuda.
- Evaluando los resultados económicos se puede decir que el proyecto es viable, debido a que se generaría una alta tasa interna de retorno de 73% y un valor actual neto de \$696.865,76, brindando grandes perspectivas de rentabilidad y de crecimiento para el mismo.

7. RECOMENDACIONES

- Analizados los costos de producción y los ingresos por ventas, se puede determinar que el proyecto de exportación es rentable, por lo cual se recomienda su aplicación.
- Se recomienda que existan entidades gubernamentales que brinden programas de capacitación acerca de técnicas de cultivo para pequeños y medianos productores de babaco para de esta manera mejorar la calidad del producto para lograr obtener una mayor apertura a mercados internacionales.
- Es indispensable que las entidades gubernamentales, ministerios, aduana, difundan todos los beneficios nutricionales del babaco y la importancia de su consumo ya que este es un producto natural que se cultiva en nuestro país y que debido a sus propiedades nutritivas es muy beneficioso para salud humana.
- Mediante la afiliación a FEDEXPORT la empresa Agro-Productos del Ecuador “El Migrante Cia. Ltda.” podrá mantenerse actualizada mediante una base de datos acerca de los nuevos y posibles competidores que pueden introducirse en el mercado.
- Cumplir y mantener cada una de los requisitos fitosanitarios que requiere el producto para poder ser aceptado en el mercado internacional.
- Vigilar constantemente el avance del proceso productivo de babaco con el fin de que si existiera una demanda creciente se pueda implementar en tecnología como en personal para poder llar a cumplir con estas necesidades de la empresa.
- Se recomienda que cada uno de los procesos productivos para el cultivo de babaco sea supervisado constantemente por un técnico para de esta manera poder evaluar la eficiencia del trabajo realizado, mejorando la calidad del producto.

8. BIBLIOGRAFÍA

Libros:

- ✓ Baca Urbina, Gabriel "Evaluación de Proyectos", página 233
- ✓ Baca Urbina, Gabriel "Evaluación de Proyectos", página 234
- ✓ FISHER LAURA, ESPEJO JORGE (2004) tercera edición. "Mercadotecnia"
- ✓ Ley de gestión ambiental , art. 10-207
- ✓ Patricio, ESTRADA (2000) Quito, "Lo que se debe conocer para exportar", página 39.

Fuentes Electrónicas:

- ✓ Agencia Agraria de Noticias (2013). Disponible en:
- ✓ Articulos.Z(2011). Beneficios de Babaco. Disponible en:
<http://www.articuloz.com/comer-articulos/beneficios-de-la-papaya-695082.html>
- ✓ Babaco Organig Life. (2011) Propiedades del Babaco. Disponible en:
<http://www.organiclife.ec/2010/10/babaco/>
- ✓ Banco Central del Ecuador. Balanza Comercial, Enero-Abril (2012). Disponible:
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201206.pdf>
- ✓ Banco Central del Ecuador. Tasas de Interés Referenciales, Abril (2012). Disponible en:
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201204.pdf>
- ✓ Banco Centran del Ecuador. Junio (2012). Estadísticas Macroeconómicas. Disponibles en:
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro062012.pdf>
- ✓ Centro Exportador Santiago San Martín 88, Santiago. Disponible en:
http://www.prochile.cl/documentos/pdf/encuentro_habitos_consumo.pdf

- ✓ Cesar Talavera Silva, (2010) Santisteban Consejero Económico Comercial En la Embajada del Perú en el Reino de los Países Bajos. Disponible en: [.http://media.peru.info/PROMO/2010/Europa/Oportunidades%20Comerciales%20en%20el%20sector%20agrario%20en%20Paises%20Bajos.pdf](http://media.peru.info/PROMO/2010/Europa/Oportunidades%20Comerciales%20en%20el%20sector%20agrario%20en%20Paises%20Bajos.pdf).
- ✓ Comercio Exterior .com. (2012). Comercio Exterior. Disponible en: <http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/31-01-2013.pdf>
- ✓ Comercio Exterior. com. ec. (2011). Airwaybill (Guia Aerea). Disponible en: <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/airwaybill-guia-aerea>
- ✓ Comercio Exterior. com. ec. (2011). Factura Comercial. Disponible en: <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/factura-comercial>
- ✓ Copyright (2001). Best Business Service Best. Business .juntos creamos futuro. Disponible en: <http://www.todoempresa.com/Cursos>.
- ✓ Crece Negocios (2013). El VAN y TIR. Disponible en: <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>
- ✓ Cristian Wright.(2008),Comercio Exterior. Disponible en: <http://cristianwright.blogspot.com/2008/09/tipos-de-transporte.html>
- ✓ DB. CITY.COM (2012). Holanda .Disponible en:
- ✓ Futierrez Exotic Fruits. (2010). Frutos Sudamérica. Disponible en: <http://www.frutierrez.com/spanish/home.html>
http://es.dbcity.com/Pa%C3%ADses_Bajos/Holanda_Septentrional/%C3%81msterdam
<http://productosdelecuador.com/content/%C2%BFc%C3%B3mo-exportar>
<http://productosdelecuador.com/content/%C2%BFc%C3%B3mo-exportar>
<http://www.aduana.gob.ec/contenido/procExportar.html>
<http://www.agraria.pe/noticias/nuevas-tendencias-en-los-mercados-internacionales>.
- ✓ INEC. Octubre (2011). Boletín Agropecuario Mensual. Precios Internacionales. Disponible en: http://www.magap.gob.ec/sinagap/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=443
- ✓ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2007). ¿Cuál es el trámite en aduana que debo hacer para realizar una exportación? Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/faq/%C2%BFcual-es-el-tramite-en-aduana-que-debo-hacer-para-realizar-una-exportacion>
- ✓ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2011). ¿Qué son barreras arancelarias? Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/faq/%C2%BFque-son-barreras-arancelarias/>

- ✓ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR (2012). Certificado de Origen. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/faq/certificado-de-origen/>
- ✓ International Commerce Terms (2011). Incoterms. Disponible en: <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm#CFR>
- ✓ Medicina (2011). Disponible en: <http://es.mimi.hu/medicina/pustulas.html>
- ✓ Ministerio de Industria y Productividad, (2013) Características de la Exportación. Disponible en: http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=11&Itemid=27
- ✓ Nicolas Rombiola (2012), Inflación Ecuador. Disponible en línea: <http://elinpc.com.mx/inflacion-ecuador/>
- ✓ Nutricion Ferato.Año (2012). Babaco y sus Propiedades. Disponible en: <http://nutricion.ferato.com/index.php/Babaco>
- ✓ Pablo Landázuri "Babaco" (2012) . Disponible en: http://www.espe.edu.ec/portal/files/sitiocongreso/congreso/c_de_la_vida/IIICongreso-PabloLandazuriBabaco.pdf
- ✓ Paginas Amarillas PAC. (2012). Propiedades de Frutos Sudamérica. Disponible en: http://www.pac.com.ve/index.php?option=com_content&view=article&catid=61&Itemid=84&id=4304
- ✓ Pro ecuador (2011) instituto de promoción de exportaciones e inversiones. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/09/PROEC-PM2011L-FRUTAS-TROPICALES-FRESCAS-CHILE.pdf>.
- ✓ Productos del Ecuador (2011). ¿Cómo Exportar? Disponible en:
- ✓ Productos del Ecuador (2011). ¿Cómo Exportar? Disponible en:
- ✓ Productos del Ecuador (2011). ¿Cómo Exportar? Disponible en: <http://productosdeecuador.com/content/%C2%BFc%C3%B3mo-exportar>
- ✓ Puerto de Guayaquil.com. Viajes a Orlando. Disponible en: www.puertodeguayaquil.com
- ✓ Sababa.be (2012): Turismo en Holanda. Disponible en: <http://www.sababa.nl/es/334/>
- ✓ Sababa.nl - Sababa.be (2012) Ámsterdam, la puerta a Holanda. Disponible en: <http://www.sababa.nl/es/748/>
- ✓ Sababa.nl - Sababa.be (2012) Ámsterdam, la puerta a Holanda. Disponible en: <http://www.sababa.nl/es/771/>
- ✓ SENA E (2011). Exportar. Disponible en:

- ✓ SENAE (2011). Exportar. Disponible en: www.aduana.gob.ec
- ✓ Tierra tiempo.com (2011).Holanda <http://tierra.tiempo.com/tierra-Europa-esp.html>
- ✓ Universidad Nacional de Luján Int. Ruta 5 y 7 - 6700 Luján - República Argentina. Disponible en: <http://www.unlu.edu.ar/normasiso.htm>
<http://www.comexi.gob.ec/comexi/marcoregulatorio.shtml>
- ✓ Wilches A. (Julio, 2009). Aranceles. Disponible en: <http://aranceles1.blogspot.com/>

Nuevos:

- ✓ El Comercio.com. (2013). Babaco cultivo exótico. Disponible en: http://www.elcomercio.com/agromar/babaco-cultivo-exotico-bien-apetecido_0_576542485.html.
- ✓ Fedexport. (2011).Exportación. Disponible en: <http://www.fedexpor.com/afiliase>
- ✓ Infojardin (2012)._Babaco, Babacos, Chamburo, Papaya de montaña, Papayuela. Disponible en: <http://articulos.infojardin.com/Frutales/fichas/babacos-chamburo-papayuela-carica-heilbornii-pentagona.htm>
- ✓ INIAP Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (2011). Babaco. Disponible en: <http://www.iniap.gob.ec/nsite/index.php>
- ✓ Jorge María Morena (2009). El Babaco. Disponible en: <http://www.unalmed.edu.co/~crsequed/BABACO.htm>
- ✓ Rifruco (2010). Babaco. Disponible en: Disponible en línea: <http://rifruco.blogspot.com/p/informacion-de-la-fruta.html>
- ✓ Universidad Nacional de Colombia. Frutos de Sudamérica. Disponible en : Disponible en línea: <http://www.unalmed.edu.co/~crsequed/BABACO.htm>

Anexos

Anexo 1 Modelo de contrato de exportación

CONTRATO DE EXPORTACIÓN

Entre **AGROPRODUCTOS DEL ECUADOR “EL MIGRANTE CIA. LTDA.”** en adelante llamado “**EXPORTADOR**”, con domicilio en la ciudad de Saraguro, de la provincia de Loja-Ecuador, RUC Nro. 1191737373001 Producción y Comercialización de Productos Agrícolas y “**THE GREENERY**” en adelante llamado “**DISTRIBUIDOR**” con domicilio en Holanda, Ámsterdam y RUC Nro. 159456782B90 se conviene en celebrar el presente contrato de distribución, conforme a las siguientes cláusulas:

Primera: EXPORTADOR designa a DISTRIBUIDOR, como el único y exclusivo importador y distribuidor de los productos de EXPORTADOR, que se detallan en la cláusula segunda en adelante. El DISTRIBUIDOR no podrá vender, directa ni indirectamente, ninguno de los productos a persona, sociedad o entidad alguna con domicilio o residencia permanente fuera del territorio, ni podrá vender ninguno de los productos a persona, sociedad o entidad alguna con domicilio o residencia permanente dentro del territorio con vistas a su reventa en otro estado o provincia, su re-exportación a ningún otro país, zona o territorio, sin el consentimiento escrito previo de EXPORTADOR.

Segunda: EXPORTADOR venderá a DISTRIBUIDOR según cláusula incoterm FOB, los productos mencionados en esta cláusula a los precios que EXPORTADOR determine:

- **\$1.76 por unidad, es decir, \$19.36 cada caja de babaco (11 unidades).**

Tercera: El DISTRIBUIDOR se compromete a adquirir a EXPORTADOR las cantidades mínimas anuales que se indican a continuación:

- **8.000 cajas de babaco, exportadas dos veces al año.**

De no adquirirse, darán derecho a EXPORTADOR a rescindir, a su sola opción el presente contrato, salvo condiciones de fuerza mayor debidamente comprobadas, sin tener que abonar por ello al distribuidor indemnización alguna.

Cuarta: EXPORTADOR se reserva el derecho de modificar los precios mencionados en la cláusula segunda a su solo y exclusivo criterio, total o parcialmente, notificando tal circunstancia por escrito al distribuidor con una anticipación mínima de TREINTA días corridos. Queda entendido que durante el aludido periodo, DISTRIBUIDOR no podrá comprar productos en cantidades superiores al promedio individual anual por producto de los últimos seis meses anteriores a la fecha en que comunique la respectiva modificación.

Quinta: DISTRIBUIDOR conviene en pagar a EXPORTADOR todas sus compras de productos mediante instituciones bancarias a satisfacción de EXPORTADOR y emitidas con anterioridad a las fechas de los respectivos embarques previstos en las diferentes órdenes

de compra o pedidos. EXPORTADOR y DISTRIBUIDOR harán cargo de gastos e impuestos en sus respectivos países.

Sexta: DISTRIBUIDOR se compromete a realizar y mantener vigentes los registros (comerciales, sanitarios, licencias, permisos, inscripciones) y todo otro trámite que fuese necesario para comercializar los productos en el territorio. En todos los casos EXPORTADOR, o quien EXPORTADOR indique, será el titular de la inscripción de las marcas o de las etiquetas o rótulos de los productos en el territorio.

Séptima: EXPORTADOR no podrá realizar ventas directas de los productos a ningún cliente domiciliado o con residencia permanente en el territorio, salvo que medie autorización escrita y prevista de DISTRIBUIDOR.

Octava: DISTRIBUIDOR no podrá, durante la vigencia del presente, representar, importar, vender o intermediar, ni directa ni indirectamente, ningún otro producto similar, comparable o equivalente, del mismo tipo y clase, de procedencia Ecuatoriana. DISTRIBUIDOR informará mensualmente a EXPORTADOR sobre la evolución del mercado y de las ventas, detallando precios mayoristas y minoristas y tipo de compradores, evolución de los productos de la competencia y suministrando a EXPORTADOR las aclaraciones o ampliaciones adicionales que este requiera. Todos los gastos de promoción o publicidad estarán a cargo de EXPORTADOR.

Novena: La vigencia de este contrato comenzará a regir a partir del **01 de Octubre de 2013**; su duración será de **CINCO** años contados de esta fecha. El plazo de duración se prorrogará por escrito de común acuerdo, por un nuevo periodo de **CINCO** años, en la forma que se convenga, con noventa días de anticipación a la finalización de dicho periodo de duración. Cualquiera de las partes podrá, a su sola opción, dentro de dicho periodo de noventa días, notificar a su contraparte su decisión de no prorrogar el presente. Si vencido el plazo de noventa días, el mismo no se hubiese prorrogado de común acuerdo por las partes, convenido la prórroga de este convenio, entonces el presente terminara y se considerara rescindido.

Décima: Queda expresamente entendido que el presente no importa en modo alguno vinculación societaria entre EXPORTADOR y DISTRIBUIDOR, ni significará la existencia de relaciones de índole laboral o de dependencia entre las partes o su personal. DISTRIBUIDOR no podrá comprometer, en modo alguno, el crédito de EXPORTADOR, ni emitir garantía alguna en relación con los productos, ni recibir pagos por cuenta y orden de EXPORTADOR, sin la autorización escrita, previa y expresa de este.

Undécima: EXPORTADOR garantiza que los productos a ser vendidos son adecuados y seguros para ser empleados, consumidos, etc., según lo requieren las leyes y reglamentaciones del país del importador, y no será responsable de ningún reclamo, daño,

pasivo, pérdida y/o gasto incurrido o sufrido por el distribuidor o terceros atribuibles a hechos o circunstancias ocurridos luego del despacho de los productos.

Duodécima: A todos los efectos del presente contrato, las partes constituyen los domicilios especiales mencionados anteriormente, donde serán válidas las notificaciones que se cursaran con motivo del contrato o como consecuencia de él.

Decimatercera: Las partes no podrán ceder ni total ni parcialmente, sus derechos y obligaciones bajo este contrato, sin previa autorización escrita de la respectiva contraparte.

Decimacuarta: A la terminación de este convenio, DISTRIBUIDOR cesara inmediata y automáticamente de utilizar o distribuir productos con nombre o marcas que, en la opinión de EXPORTADOR violen o afecten nombres o marcas de EXPORTADOR, o que en su opinión, posean una semejanza con cualquier nombre o marca de EXPORTADOR o de sus empresas asociadas que pueda engañar o inducir a engaño o confundir voluntaria o involuntariamente al público consumidor.

Decimaquinta: La falta de cumplimiento por una de las partes de cualquier obligación en el presente contrato, será dispensada en caso de incumplimiento ocasionado por circunstancia fortuita o fuerza mayor.

Decimasexta: El presente contrato contiene todos los términos y el total acuerdo entre las partes y todos los convenios, contratos, acuerdos o términos anteriores, sean escritos u orales, expresos o implícitos entre las partes, quedan reemplazados por este convenio y carecen de vigencia o efecto.

Decimaséptima: El presente contrato está sujeto íntegramente a las leyes de **ECUADOR** y las partes se someten expresamente a la jurisdicción de los tribunales en lo comercial de la ciudad de **Quito**, en forma exclusiva y con expresa renuncia a cualquier otro fuero o jurisdicción que pudiera corresponder.

En testimonio de lo cual, las partes, luego de leído, firman el presente en dos ejemplares.

Agro-Productos del Ecuador
“El Migrante Cia. Ltda.”
EXPORTADOR

“The Greenery”
DISTRIBUIDOR

Anexo 2 Proforma flete aéreo



Quito, 22 Enero del 2013

SEÑORITA
KARLA TAPIA

Ciudad.-

Referencia: EMBARQUES DE EXPORTACION AEREA CON DESTINO AMSTERDAM

ORIGEN:	QUITO ECUADOR
DESTINO:	AMS
PRODUCTO	BABACO
PESO	21000 KG APROX.
PIEZAS:	4000 PC
DIMENSIONES:	50X30X20 CMS

Flete Aéreo Internacional a AMS

RUTA: UIO – BOG – AMS

TARIFA X/KG	FSC	AWC	HA	TRA	OT
3.80 MIN	0.62 X KILO	15.0 USD	0.05 X KILO	0.02 USD X KILO	60.0 USD

TIEMPO DE TRANSITO: + 4 días a partir de la salida de la carga

NOTA: TARIFA PUEDE VARIAR POR TEMPORADA DE SAN VALENTIN AL IGUAL QUE LOS CUPOS DE RESERVA.

Costos Locales

TARIFAS LOCALES PARA CARGA AEREA DE EXPORTACION	
DETALLE	USD
Entrega de carga aerolínea costos aeropuerto.	45,00
Aduana / Ingreso Electrónico	65,00
Coordinación Inspección Antinarcóticos	150,00
Recogida de la carga	X CONFIRMAR
Manejo de CLI	250,00

Corporación Logística Integral es la agencia de carga o embarcador, no es responsable por la mercadería, en pérdidas parciales o totales, daños parciales o totales; es el Importador o Exportador deberá tomar el seguro de la mercadería para el transporte de la misma de bodega a bodega.

Quito Office: Avellanas E2-25 y Juncal
Bodegas Comerciales Avellanas No-31
PBX: (+593 2) 3815810/3815814

Guayaquil Office: Kennedy Norte
Calle segunda y calle Victor H. Sicuret 1222/01/20135:25 Mz4
Segundo piso N°22
PBX (+593 4) 2107256/107421
www.cli.com.ec



CONDICIONES CLI:

1.-Validez de la Oferta: 15 días

2.-Forma de Pago: Contado

Sujeta:

A: Ajustes de Itinerarios del medio de transporte sea líneas aéreas, marítimas u otras.

B: Sujeto a disponibilidad de espacios en el medio de transporte

C: Diferencia de pesos, dimensiones - volumen o el medio de transporte, en este caso CLI realizará un ajuste a la cotización.

D: Tarifas no aplican para carga peligrosa, perecible, extra dimensionadas o extra pesada

3.- Corporación Logística Integral es la agencia de carga o embarcador, no es responsable por la mercadería, en pérdidas parciales o totales, daños parciales o totales; es el Importador o Exportador quien deberá tomar el seguro de la mercadería para el transporte de la misma de bodega a Bodega.

4.- El cliente certificara que el origen de la carga es lícito, y No contiene materiales explosivos o destructivos NO autorizados. Los embarques están sujetos a controles de seguridad por los medios de transporte y a otros reglamentos gubernamentales pertinentes de cada país.

Esperamos que la presente cotización satisfaga sus requerimientos, les saluda

Cordialmente,

Guillermo Morales
DEPARTAMENTO OPERATIVO CLI S.A.
CORPORACIÓN LOGÍSTICA INTEGRAL S.A.

Quito Office: Avellanas E2-25 y Juncal
Bodegas Comerciales Avellanas No-31
PBX: (+593 2) 3815810/3815814

Guayaquil Office: Kennedy Norte
Calle segunda y calle Victor H. Sicuret 2222/01/20135:25 Mz4
Segundo piso N°22
PBX (+593 4) 2107256/107421
www.cli.com.ec

Anexo 3 Formulario de afiliación a FEDEXPOR

DATOS DE LA EMPRESA	
Razón Social:	R.U.C. / C.I.
Nombre Comercial:	Ciudad:
Dirección:	Teléfonos y fax:
Página Web:	Correo electrónico:
INFORMACIÓN SOBRE PERSONAL EJECUTIVO	
Enunciar el título: ej. Ab, Ing, Ec; y el cargo correcto de los ejecutivos: ej. Gerente, Director.	
Representante Legal	
Correo electrónico	
Asistente	
Teléfono directo	
Jefe Recursos Humanos	
Correo electrónico	
Asistente	
Teléfono directo	
Jefe Financiero	
Correo electrónico	
Asistente	
Teléfono directo	

Jefe de Producción	
Correo electrónico	
Asistente	
Teléfono directo	
Jefe Comercio Exterior	
Correo electrónico	
Asistente	
Teléfono directo	

ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA (marque la que corresponda)

Product or:	Exportad or:	Comercializad or:	Servicio s:	Otros :	Especifiq ue:
----------------	-----------------	----------------------	----------------	------------	------------------

Requerimientos de Servicios e información que solicita de FEDEXPOR

Persona de FEDEXPOR que le contacto:

Declaro que al ser aceptado como miembro asumo todos los derechos y obligaciones que contemplan los estatutos de la Federación Ecuatoriana de Exportadores.

Firma Representante legal de la Empresa

Fecha: _____

PARA USO INTERNO DE FEDEXPOR

Fecha de recepción de la solicitud:

Revisado por:

Recomendaciones del Director de Oficina:

Aprobación Directorio:

Fecha: _____

Favor adjuntar los siguientes requisitos de afiliación:

- 3 certificados personales
- 3 certificados comerciales
- 1 certificado bancario
- Constitución de la compañía
- Copia del RUC
- Copia nombramiento del representante legal
- Copia de la cédula de identidad del representante legal

Anexo 4 Trípico

La exportación permite

- 1 Mercados con más gente dispuesta a comprar tu producto.
- 2 Mejorar la calidad de tus productos a partir de la competencia mundial.
- 3 Un mayor reconocimiento para tu negocio en el país y en el extranjero
- 4 Contribuir con la estabilidad de tu empresa

TIPOS DE DOCUMENTOS DE EMBARQUE
 Representación Honoraria del exportador, declaración de la mercancía, póliza, seguro y certificado de venta.
 Licencia de exportación (Derecho de los miembros para exportar) a la salida del país.
 Comprobante de embarque (Se emite al pasar por la Aduana en el destino. Se lo obtiene ante SENAE, La Equina).

Modalidad y tipo de IVA (por el importador)
 Certificado de origen (Muestra y garantiza la procedencia de la mercancía). Es emitido por SENAE.
 Certificado de origen (Muestra y garantiza la procedencia de la mercancía). Es emitido por SENAE.
 Certificado de origen (Muestra y garantiza la procedencia de la mercancía). Es emitido por SENAE.
 Certificado de origen (Muestra y garantiza la procedencia de la mercancía). Es emitido por SENAE.

Aspectos a considerar

- 1 El medio de transporte (barco, avión, camión, etc.)
- 2 El envasado, de acuerdo con las normas del país de destino (etiquetado, marcado, etc.).
- 3 El embalaje.
- 4 Los medios de transporte hasta el puerto o el aeropuerto (flete).
- 5 Las formalidades de despacho de Aduana a la salida y entrada de cada país.
- 6 Los derechos aduaneros por cancelar si así se negocia con el comprador.
- 7 El seguro de la mercadería.
- 8 La documentación (facturas, certificados, de pago, etc.).
- 9 Las modalidades de entrega desde el puerto o el aeropuerto de llegada.
- 10 La selección y el control del personal de servicio durante el desplazamiento de la mercancía.

AGRO-PRODUCTOS EL MIGRANTE CIA. LTDA.

DIRECCIÓN Loja - Saraguro, barrio Yucucapac a 500m. de la vía que conduce de Saraguro a Manu

TELEFONOS: 0980410703 / 0993452320

E-MAIL: agroprodlectuaelmigrante@hotmail.com

QUIENES SOMOS

Agro-Productos del Ecuador "El Migrante" es una empresa familiar de primer grado de consanguinidad de producción agrícola dedica a la producción y comercialización de Babaco bajo invernadero, habiéndose logrado un mercado consolidado acorde a la capacidad actual de producción a través de transacciones mayoristas a comerciantes interprovinciales y en menor escala, a la venta detallista en el mercado local.

MISIÓN

Producir, comercializar y distribuir babaco de calidad que supere las expectativas de clientes y consumidores, generando valor para nuestros accionistas y beneficios a nuestros trabajadores

VISIÓN

Llegar a ser un grupo de producción agrícola de Babaco líder y en continuo crecimiento, con presencia nacional, con proyección internacional, que se distinga por proporcionar una calidad de producto excelente a sus clientes, una rentabilidad sostenida a sus accionistas, una ampliación de oportunidades de desarrollo profesional y personal a sus empleados, y una contribución positiva a la sociedad actuando con un compromiso de ciudadanía global.

Con la exportación de Babaco a mercado Europeo se potenciara el emprendimiento micro-empresarial creando de esta manera una base de transformación del Babaco en varios productos derivados, convirtiéndose en ejemplo y modelo de desarrollo socioeconómico, ético y de aprovechamiento positivo del hecho migratorio, dentro del cual, deberá existir participación de sus promotores y socios de la empresa. Además se incrementara producción, los ingresos y beneficios para la compañía, y se generaran nuevas fuentes de trabajo para la sociedad.

PRODUCTO DE CALIDAD

La fruta del babaco tiene muchas ventajas nutricionales debido a las fibras y carbohidratos que posee, ayuda con el sistema digestivo, a más de contener bajo contenido de azúcar, sodio y cero colesterol, su planta es potencialmente rica en pectina y papaína.

Gracias a sus características de nutrición y sabor únicos sería muy importante para la compañía Agro-Productos del Ecuador "El Migrante, tener la oportunidad de exportar esta fruta exótica a mercados internacionales.

Anexo 5 Pasos a exportar

REQUISITOS Y TRÁMITES PARA EXPORTAR

1. REGISTRO COMO EXPORTADOR

Se lo realiza directamente en el sitio Web de la CAE (www.cae.gov.ec): llenando el formulario electrónico previsto para el caso; la CAE le asigna clave y nombre de usuario

2. DOCUMENTOS PARA EXPORTAR:

- **REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC):** Las personas naturales o jurídicas deben tener el RUC debidamente actualizado en el SRI (Servicio de Rentas Internas), estar catalogadas como exportadores en estado activo y con autorizaciones vigentes para: Emitir facturas o comprobantes de venta, y, guías de remisión
- **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE:** Se utiliza para el transporte marítimo y es el título que representa la propiedad de la mercadería, además de ser la prueba del contrato de transporte y prueba de recibo de la mercadería a bordo.

Los datos que contiene son:

- Datos del cargador.
- Datos del exportador.
- Datos del consignatario.
- Datos del importador.
- Nombre del buque.
- Puerto de carga y de descarga.
- Indica si el flete es pagadero en destino o en origen.
- Importe del flete.
- Marcas y números del contenedor o de los bultos.
- Número del precinto.
- Descripción de mercaderías, pesos bruto y neto, volumen y medidas.

- Fecha de embarque.

• **FACTURA PROFORMA:** Generalmente se utilizan hojas con membrete para confeccionarla; la descripción debe ser lo mas detallada posible y los datos que debe contener son los siguientes:

- Datos del Exportador
- Nombre,
- Dirección
- Teléfono
- Factura Pro Forma N°
- Fecha y lugar de emisión
- Datos del Importador
- Nombre
- Dirección
- Teléfono
- Cantidad y descripción de la mercadería Precio unitario Precio total
- Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el Incoterm.
- Plazo de validez.
- Firma del exportador.
- Nota: No es imprescindible cumplir con ningún tipo de formalidad establecida por el SRI

• **FACTURA COMERCIAL:** Es emitida por el exportador, y contiene:

- Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.
- Los detalles técnicos de la mercadería
- Fecha y lugar de emisión
- La unidad de medida
- Cantidad de unidades que se están facturando
- Precio unitario y total de venta
- Moneda de venta,
- Condición de venta,
- Forma y plazos de pagos,

- Peso bruto y neto,
- Marca,
- Número de bultos que contiene la mercadería y
- Medio de transporte
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

• **CARTA DE PORTE:** Es el documento más importante en la carga terrestre dado que cumple las mismas funciones que el conocimiento de embarque marítimo, es decir que concede la titularidad de la mercadería al poseedor del mismo; por lo general, este es emitido por la compañía de transporte terrestre, y en el figuran los siguientes datos:

- Exportador.
- Consignatario.
- Importador.
- Lugar y fecha de emisión.
- Detalle de la carga: peso, cantidad, volumen, bultos, descripción.
- Flete, si es pagado o pagadero en destino y monto.
- Ruta y plazo del transporte.
- Marcas y números.
- Aduana de salida del país exportador y aduana de entrada del país importador.
- Formalidades para el despacho de la mercadería.
- Declaración del valor de la mercadería.
- Documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.)
- De acuerdo a los requerimientos bancarios y de lo oportunamente acordado entre el exportador y el importador, los documentos originales de la mercadería pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.

- **GUÍA AÉREA:** Este documento es esencial para los envíos aéreos, dado que es el que da la titularidad de la mercadería; es emitido por la compañía aérea, o en su defecto por su representante o freight forwarder (agente de carga), es el equivalente del conocimiento de embarque para cargas marítimas. Los datos fundamentales que contiene este documento son:

- Expedidor o exportador.
- Nombre del destinatario
- Número de vuelo y destino
- Aeropuerto de salida y de llegada.
- Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción.
- Indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino.
- Importe del flete.
- Número de guía aérea.
- Fecha de emisión.
- Por lo general, al enviar la carga vía aérea y al emitirse la correspondiente guía que la ampara, junto con ella viajan los documentos de embarque que se originan con motivo de la misma, por ejemplo: factura comercial, certificado de origen, packing list etc.

Estos son entregados al importador en el país de destino junto con la guía aérea original.

- **LISTA DE EMPAQUE - PACKING LIST:** Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella 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.
 - Habitualmente, este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo este factor de la naturaleza de las mercaderías.
 - Por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde

existen variedad de tipos de mercadería.

- Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.
- **CUPÓN DE APORTE A CORPEI:** el exportador deberá efectuar el pago de la cuota redimible de la CORPEI., prevista en La Ley de Comercio Exterior e Inversiones, LEXI, determinada en el literal e) del artículo 22:

"Las cuotas redimibles del 1.5 por mil (uno punto cinco por mil) sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado; excepto aquellas de US\$ 3.333,00 (tres mil trescientos treinta y tres dólares de los Estados Unidos de América) o menores, las cuales deberán aportar US\$ 5,00 (cinco dólares de los Estados Unidos de América); del 0.50 por mil (cero punto cincuenta por mil) del valor FOB de las exportaciones de petróleo y sus derivados, y del 0.25 por mil (cero punto veinticinco por mil) sobre el valor FOB de toda importación, excepto aquellas menores a US\$ 20.000,00 (veinte mil dólares de los Estados Unidos de América), las cuales deberán aportar US\$ 5,00 (cinco dólares de los Estados Unidos de América)."

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

- **CERTIFICADOS:**

La exportación de ciertos productos requiere un registro del exportador, autorizaciones previas o certificados entregados por diversas instituciones. Entre los certificados estan:

Certificados Sanitarios

- a) Certificado Sanitario para las exportaciones de productos pesqueros en estado fresco y para frutas y hortalizas frescas, a la Unión Europea otorga el Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez.
- b) Certificados fitosanitarios para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, se extiende a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria SESA-MAG.

- c) Certificado Zoosanitario para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, otorga el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria -SESA-MAGAP.
- d) Certificado Ictiosanitario para productos del mar y sus derivados, lo confiere el Instituto Nacional de Pesca -INP.

Certificados de Origen

- a) Para café en grano y soluble y para cacao y subproductos emite el MIC.
- b) Para los productos acogidos a los beneficios del SGP y ATPDEA extiende el MIC.
- c) Para los países de ALADI y Grupo Andino, expide por delegación del MIC, las Cámaras de Industriales, Comercio, Pequeña Industria y FEDEXPOR.

Certificados de Calidad

- a) Para productos del mar y derivados, confiere el Instituto Nacional de Pesca.
- b) Para conservas alimenticias otorga el INEN.
- c) Para banano, café y cacao en grano, emiten los programas nacionales correspondientes.

TRAMITES PARA EXPORTAR PRODUCTOS EN GENERAL

Trámite en la aduana

Aduana: Para el aforo deberá presentar:

- Factura comercial (4 copias), si existen diferencias entre el valor declarado y el valor exportado, se deberá presentar una nueva factura en original y cuatro copias para liquidación.
- Entrega de la mercadería en las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria.

Trámite de Embarque

- Constatación del pago de derechos y gravámenes arancelarios, de ser el caso.
- Recibo de pago de tasas por almacenamiento, carga, muellaje, vigilancia, etc.
- Entrega a la Aduana de cuatro copias del documento de embarque definitivo emitido por el transportista.

3.- TRÁMITES ESPECIALES COMPLEMENTARIOS:

Existen ciertos productos que debido a su sistema de comercialización (regulaciones internas o requerimientos externos) se apartan del sistema general de exportaciones descrito, y por consiguiente se rigen por normas, requisitos y trámites especiales complementarios de los ya señalados.

Autorizaciones previas

Para la exportación de varios productos es indispensable obtener una licencia o autorización previa.

- 1.- El MAGAP a través de la Subsecretaría Forestal, autoriza la exportación de especímenes de flora y fauna silvestre en proceso de extinción y sus productos, cuando ésta se realiza con fines científicos, educativos o de intercambio internacional con instituciones educativas.
- 2.- La exportación de plantas y sustancias psicotrópicas y sus componentes, insumos precursores y otros productos químicos necesarios para producirlas o elaborarlas, así como los preparados o derivados; son autorizados por el Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes (CONSEP).

Determinación de precios: Están sujetos a régimen de determinación de precios mínimos referenciales los siguientes productos:

- Banano, café crudo o verde, tostado en grano, tostado molido, cáscara y cascarilla de café; cacao y subproductos. Los precios son fijados por los Ministerios de Industrias, Agricultura y Finanzas, debiendo sujetarse a ellos los contratos de exportación.
- Camarón: los precios al igual que de pescado son determinados por la Subsecretaría de Recursos Pesqueros.

Certificados de negociación de bolsa: La Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios emitirá certificados para cacao.

PRODUCTOS QUE SE PUEDEN EXPORTAR:

Todos los productos son exportables, excepto:

- Los que hayan sido declarados parte del patrimonio nacional de valor artístico, cultural, arqueológico o histórico;
- Flora y Fauna silvestres en proceso de extinción y sus productos, salvo los que se realicen con fines científicos, educativos y de intercambio internacional con instituciones científicas;
- Nómina de productos de prohibida exportación y/o sujetos a autorización previa;
- Acuerdo Ministerial N° 0001 de enero 03 de 1997, publicado en el Registro Oficial N° 110 de enero 16 de 1997:

Y **Anexo N° 1.** Nómina de productos, del patrimonio nacional de prohibida exportación y/o autorización previa;

Y **Anexo N° 2.** Nómina de productos de prohibida exportación y/o sujetos a autorización previa provenientes de la fauna y flora silvestre en proceso de extinción;

Y **Anexo N° 3.** Nómina de los productos que requieren de autorización previa del Consejo Nacional de Control y Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas;

Y **Anexo N° 4.** Nómina de los productos que requieren de autorización previa del Ministerio de Defensa Nacional.

REGÍMENES ADUANEROS

- **Exportación a consumo:** las mercaderías nacionales o nacionalizadas salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.
- **Exportación temporal con reimportación en el mismo estado:** permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, para ser utilizadas en el extranjero, durante cierto plazo, con un fin determinado y son reimportadas sin modificación alguna; salvo la depreciación normal por el uso. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en Aduana.

- **Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo:** permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo, para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en Aduana.
- **Reexportación:** cuando retornan al país mercaderías exportadas a consumo definitivo por haber sido rechazadas en el país de destino, por falta de cumplimiento del comprador, por fuerza mayor, etc. o por tratarse de elementos auxiliares que sirvan para la exportación del producto (canillas, tubos, conos o carretas) y de acuerdo a lo que indique la Ley Orgánica de Aduanas; estarán exentas del pago de tributos a la importación y el exportador tendrá derecho a la devolución del pago de los tributos por la exportación, a excepción de las tasas por servicios prestados, valor por el cual el Administrador de Aduanas le emitirá una nota de crédito.
- **Exportación en consignación:** se tramita en Aduana.
- **Exportación bajo régimen de maquila:** es un régimen suspensivo de pago de impuestos, que permite el ingreso de mercaderías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación, ser reexportadas. Se tramita en el Ministerio de Finanzas, Banco Central y banco corresponsal. Ver Ley de Maquila: Ley 90 de agosto 1990
- **Ferias internacionales:** Es un régimen especial aduanero por el cual se autoriza el ingreso de mercancías de permitida importación con suspensión del pago de tributos, por un tiempo determinado, destinadas a exhibición en recintos previamente autorizados, así como de mercancías importadas a consumo con fines de degustación, promoción y decoración, libre del pago de impuestos, previo el cumplimiento de los requisitos y formalidades señaladas en el reglamento.
- **Trueque:** Trámite en banco en que se registra el contrato. También se paga cuota redimible a la CORPEI.

DRAWBACK: Régimen por el cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los

plazos autorizados, en los casos en que o bien sean sometidas en el país a un proceso de transformación, o bien sean incorporadas a otras mercancías, o bien se trate de envases o acondicionamientos.

Se benefician de este régimen las mercancías elaboradas con materias primas o insumos o con acondicionamientos o envases.

REPOSICIÓN CON FRANQUICIA ARANCELARIA: Régimen compensatorio por el cual se permite importar mercancías idénticas o equivalentes sin el pago de impuestos en reposición de las importadas para consumo, que retornan al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de transformación en el país o se utilizaron para producir, acondicionar o envasar mercancías que se exportaron.

ZONA FRANCA: Una zona franca es un área delimitada del territorio sujeta a los regímenes de carácter especial en materia de comercio exterior, aduanas, tributos, cambios, finanzas, de tratamiento de capitales y laboral en la que los usuarios debidamente autorizados se dedican a la producción y comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional.

Tipos: Industrial, comercial, de servicios y de servicios turísticos.

Los usuarios de las zonas francas podrán fabricar, exhibir, comercializar, empacar, desempacar, envasar, ensamblar, refinar, operar, escoger, seleccionar y manipular todo tipo de mercancías, insumos, equipos y maquinarias, así como realizar las demás actividades destinadas a cumplir con los fines establecidos en la autorización de operación.

La construcción y acondicionamiento de las zonas francas se rigen por los requisitos establecidos por las autoridades nacionales competentes.

Se admiten en la zona franca las mercancías importadas del extranjero como mercancías originarias del país. Las mercancías introducidas en una zona franca gozarán de las exenciones o reembolso de los derechos e impuestos de importación y de los derechos e impuestos interiores.

Documentación exigida: Para la internación en la zona franca de materias primas, insumos, maquinarias y demás equipos se exigirá la factura comercial respectiva y el conocimiento de embarque, entre otros documentos que la autoridad considere necesarios.

Cesión y venta de mercancías dentro de una zona franca. Se prohíbe la venta al por menor de mercancías ingresadas en el territorio de las zonas francas, con excepción de aquéllas que se destinen exclusivamente al uso y consumo en restaurantes, cafeterías y demás establecimientos que operen en su interior, así como las destinadas al servicio a bordo de los buques o aviones. Se prohíbe a los usuarios de las zonas francas realizar comercio al detal, con excepción de las empresas de servicios turísticos.

Destrucción o abandono de mercancías: La empresa administradora solicitará a la administración de aduanas competente para que proceda, en el interior de la zona franca, al comiso administrativo o definitivo, a la declaración de abandono o a la destrucción de las mercancías, según corresponda.

Plazos. No se limita la permanencia de las mercancías en una zona franca.

Declaración de salida de mercancías. La salida de mercancías de la zona franca con destino al extranjero deberá ser declarada por el usuario ante la administración aduanera competente, en un formulario especial en el que constará la certificación de la empresa administradora y los principales datos relativos a la mercancía, acompañado de la factura comercial, el conocimiento de embarque o la guía aérea u otro documento requerido a tal efecto.

Exportación de mercancías a territorio aduanero nacional: El ingreso de mercancías al resto del territorio nacional procedente de las zonas francas estará sujeto al cumplimiento de los requisitos, formalidades y pago de los correspondientes tributos a la importación, excluyendo de su valor el monto del agregado nacional.

REGIMEN PARTICULAR O DE EXCEPCION

Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos.

La importación o exportación a consumo de los envíos o paquetes postales, cuyo valor

CIF o FOB, en su caso, no exceda del límite que se establece en el reglamento de esta ley, transportados por cualquier clase de correo, incluidos los denominados correos rápidos, se despacharán por la aduana mediante formalidades simplificadas. Los envíos o paquetes que excedan el límite establecido, se sujetarán a las normas aduaneras generales.

Tráfico Fronterizo

El tráfico fronterizo es el régimen que, de acuerdo a los compromisos internacionales, permite el intercambio de mercancías destinadas al uso o consumo doméstico entre las poblaciones fronterizas, libre de formalidades y del pago de impuestos aduaneros. La Corporación Aduanera Ecuatoriana, de acuerdo a los compromisos internacionales, delimitará el área del territorio nacional en el que se aplicará este régimen.

Zona de Libre Comercio

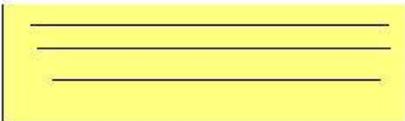
Zona de libre comercio es el régimen que permite el intercambio de mercancías, libre del pago de impuestos aduaneros, entre países integrantes de una zona de territorio delimitado y de mercancías originarias de los mismos, sujeto a las formalidades aduaneras previstas en los respectivos convenios internacionales.

CAMBIO DE RÉGIMEN

Las mercancías que hayan salido del país temporalmente para sufrir un perfeccionamiento pasivo deberán reimportarse o exportarse de forma definitiva, excepto aquéllas de prohibida exportación.

Anexo 6 Factura comercial (Ejemplo)

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA:							
Direccion:.....							
Telefono / Fax:.....							
E-mail:.....							
Señores:		Nombre de Contacto:.....					
EMPRESA IMPORTADORA:		Nuestra referencia:.....					
Direccion:.....		N° Cliente:.....					
Atencion:.....		N° de Orden de Pedido:.....					
INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....		Fecha:.....					
La mercancía ha sido enviada en:							
Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg Marks (marcas): CALLAO PERU Vía: Marítima Made in: Brasil							
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCIÓN DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM			USD / MT 760.87	USD 175,000.00
			FOB VALLE				175,000.00
			FREIGHT VALLE				25,700.00
			CFR CALLAO				200,700.00
			FREIGHT PREPAID				
INCOTERM: CFR CALLAO				TOTAL FACTURADO:			200,700.00

Anexo 7 Certificado de origen

CERTIFICADO DE ORIGEN
 ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
 ASSOCIACAO LATINO-AMERICANA DE INTEGRACAO

Nº 061036

PAIS EXPORTADOR		PAIS IMPORTADOR
Nº de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
DECLARACION DE ORIGEN		
DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N° cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:		
Nº de Orden	N O R M A S (3)	
FECHA:		
Razón social, sello y firma de exportador o productor		
OBSERVACIONES		
CERTIFICACION DE ORIGEN		
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de.....		
a los		
Nombre, sello y firma Entidad Certificadora		

NOTAS:

- (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
- (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
- (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.

El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

Anexo 8 Guía aérea

RE-ORDER FROM ESP PRINTING + MIAMI, FL
"THE IMPORT & EXPORT FORMS SPECIALISTS"
TO REORDER CALL: 305-715-9545

380 - 10002613

Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not Negotiable Air WayBill TRANSCARGA INTL AIRWAYS Issued by 8472 N.W. 72nd STREET MIAMI, FLORIDA 33166 USA	
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREOF BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher for carriage and paying a supplemental charge if required.	
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting Information			
Agent's IATA Code		Account No.			
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing				Reference Number	
Optional Shipping Information					
To	By First Carrier	Routing and Destination	to	by	to
Airport of Destination		Flight/Date	For Carrier Use Only	Flight/Date	Amount of Insurance
					INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".
Handing Information					SGI
These commodities, technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Ultimate destination					Diversion contrary to U.S. law prohibited.
No. of Pieces BCP	Gross Weight	kg/lb	Rate Class	Commodity Item No.	Chargeable Weight
					Rate
					Charge
					Total
					Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
Prepaid		Weight Charge	Collect	Other Charges	
		Valuation Charge			
		Tax			
		Total Other Charges Due Agent		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Good Regulations.	
		Total Other Charge Due Carrier			
		Total Prepaid	Total Collect	Signature of Shipper or his Agent	
		Currency Conversion Rates	CC Charges in Dest. Currency	Signature of Issuing Carrier or its Agent	
For Carriers Use only at Destination		Charges at Destination	Executed on (date)	at (place)	Total Collect Charges

380 - 10002613

NO. 3 ORIGINAL (FOR SHIPPERS)

Anexo 9 Principales Términos Incoterms

- **EXW (Ex-Works) En Fábrica** el vendedor entrega cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, almacén, etc.). Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.

Obligaciones del Vendedor

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería.
 - Flete interno (de fábrica al lugar de exportación).
 - Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
 - Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
 - Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación).
 - Seguro.
 - Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
 - Transporte y seguro (lugar de importación a planta).
- **FCA (Free Carrier) - Libre Transportista** el vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado, el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las partes, si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor este es responsable de la carga, si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

Obligaciones del vendedor.

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).

- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

Obligaciones del comprador

- Pagos de la mercadería.
 - Flete (de lugar de exportación al lugar de importación).
 - Seguro.
 - Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
 - Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
 - Flete y seguro (lugar de importación a planta).
 - Demoras.
- **FAS (Free Along Ship) Libre al Costado del Buque** la responsabilidad del vendedor finaliza una vez que la mercadería es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido, el comprador ha de asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde aquel momento, exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Obligaciones del Vendedor

- Mercadería y Documentos Necesarios.
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la mercadería.
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Seguro y flete (lugar de importación a planta).
- Demoras.

- **CFR (Cost and Freight) Costo y Flete** puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Para el vendedor los alcances son los mismos que la cotización FOB con la única diferencia de que la empresa debe encargarse de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta destino. El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque Y Embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación).

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la Mercadería.
 - Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
 - Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
 - Flete y seguro (lugar de importación a planta).
 - Demoras.
- **DES (Delivered Ex Ship) - Entregadas Sobre Buque** el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería.
 - Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
 - Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
 - Acarreo y seguro (lugar de importación a planta).
 - Demoras.
- **DEQ (delivered Ex-Quay) - Entregadas en Muelle** el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costos y riesgos ocasionados al conducir las mercaderías al puerto de destino acordado y al descargar las mercaderías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las mercaderías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería.
- Flete y seguro (lugar de importación a planta).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Demoras.

- **DDU (Delivered Duty Unpaid) Entregadas Derechos No Pagados** el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación y el vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía, hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otros cargos oficiales exigibles a la importación). Así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería.
 - Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
 - Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
 - Flete y seguro (lugar de importación a planta).
 - Demoras.
-
- **CIP (Carriage and Insurance Paid to) Transporte y Seguro Pago Hasta** el vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte. El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurridos después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios.

- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial".

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería.
 - Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
 - Flete y Seguro (lugar de importación a planta).
 - Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agente) "Parcial".
 - Demoras.
- **CPT (Carriage Paid To) - Transporte Pagado Hasta** el vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurridos después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial".

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería.
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta).

- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial".
 - Demoras.
- **DAF (Delivered At Frontier) - Entregadas en Frontera** el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía despachada en la aduana para la exportación en el punto y lugar convenidos de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país comprador.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) "Parcial".
- Seguro "Parcial".

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la Mercadería.
 - Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) "Parcial".
 - Seguro "Parcial".
 - Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
 - Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
 - Flete y seguro (lugar de importación a planta).
 - Demoras.
- **DDP (Delivered Duty Paid) - Entregadas Derechos Pagados** el vendedor entrega las mercaderías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos ocasionados al llevar las mercaderías hasta aquel lugar, incluyendo los trámites aduaneros, y el pago de los

trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Seguro.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta).
- Demoras.

Obligación del comprador

- Pagar la mercadería.

FOTOS





GLOSARIO

Caricáceas: familia pequeña compuesta de hierbas gigantes, arbustos y unos pocos árboles de tamaño reducido. Presenta hojas simples lobuladas y también hojas compuestas digitadas, todas las especies tienen abundante savia lechosa, y los frutos son unas bayas, es decir, carnosas con muchas semillas en su interior.

Taxonómica: se trata de la ciencia que estudia los principios, métodos y fines de la clasificación de los seres vivos que se aplica en la biología para la ordenación sistemática y jerarquizada de los grupos de animales y de vegetales.

Sistema radicular: conjunto de raíces de una misma planta que ofrece a los tallos y hojas agua y minerales disueltos, con el fin de lograr esto las raíces deben crecer en nuevas regiones de la tierra donde el crecimiento y el metabolismo del sistema radicular de la planta se apoya en el proceso de la fotosíntesis que ocurre en las hojas.

Organolépticas son todas aquellas descripciones de las características físicas que tiene la materia en general, según las pueden percibir los sentidos, por ejemplo su sabor, textura, olor, color. Su estudio es importante en las ramas de la ciencia en que es habitual evaluar inicialmente las características de la materia sin la ayuda de instrumentos científicos.

Proteolítica: sustancia que destruye las proteínas causando graves daños a todos los tejidos, disolviendo la materia descomponiéndola en unidades más pequeñas. Las enzimas proteolíticas rompen la cadena larga de moléculas que forman las proteínas formando fragmentos más cortos llamados péptidos que son moléculas formadas por aminoácidos.

Pectina: sustancia neutra, no cristalizable, incolora y soluble en el agua que existe en los frutos maduros, se utiliza como espesante en las industrias alimentaria, farmacéutica y cosmética. Posee un valor dentro de la industria y la gastronomía por sus propiedades, curativas, espesantes y gelificantes y por los beneficios que genera sobre el sistema digestivo.

Spread: diferencia en el precio de cotización al que los participantes del mercado están dispuestos a comprar o vender un activo. Concretamente, el precio bid es el precio al que se comprará y el precio ask (o precio de oferta) es el precio al que la misma persona está dispuesto a vender, la diferencia entre ambos es el spread. Es una medida de liquidez para

un determinado mercado, y forma parte del costo para las transacciones, junto con la comisión.

Balanza comercial: es un indicador económico que representa un gran parte en el balance de pagos del país que indica la diferencia entre las importaciones y exportaciones de un país es decir, que no contempla la prestación de servicios entre países, ni la inversión o movimiento de capitales. En el caso de que las importaciones sean mayores a las exportaciones la balanza comercial será negativa, habrá déficit en la balanza comercial.

Inflación: cuando se produce un aumento generalizado de precios de bienes y servicios en un periodo de tiempo, es como la disminución del valor del dinero respecto a la cantidad de bienes o servicios que se pueden comprar con dicho dinero. Como resultado, pueden adquirirse menos bienes y servicios, es decir, cada moneda vale menos que antes.

Partida Arancelaria: es un número que clasifica las mercancías asignando uno de los códigos de una nomenclatura reconocida. La nomenclatura está dividida en capítulos y partidas como un código numérico por el cual se puede identificar, en cualquier lugar del mundo, un producto determinado, conociendo la partida arancelaria se puede saber si el producto con el que comerciamos tiene alguna preferencia arancelaria, tanto para exportar como para importar.

Distrito aduanero: lugar donde se cobran los derechos o impuestos que son tasados; su principal función es registrar los géneros y mercaderías que se importan o exportan.

Inversión: cuando se destina el dinero para la compra de bienes que no son de consumo final y que sirven para producir otros bienes, la producción de bienes y servicios requiere de la utilización de diversos factores, entre ellos los de capital donde se incluye todos los factores durables de producción (maquinaria, fábricas, etc.). La inversión es el flujo del producto destinado al aumento del stock de capital, aumentando así la capacidad productiva de un país, su objetivo es aumentar la capacidad de producción en el futuro.

Stock de capital está compuesto por el conjunto de activos fijos durables utilizados directamente en la producción de bienes y servicios. Este stock es el determinante físico de las posibilidades de producción. Cuando se incrementa el stock de capital, se produce la acumulación, es decir adquiriendo maquinaria y equipo, instalaciones, etc. que permitirá seguir produciendo bienes y servicios.

Financiamiento: mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse, acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios. Puede contratarse dentro del país o fuera de este a través de créditos, u otro tipo de obligación derivada de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Costos: Es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio). está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su producción, el precio de la mano de obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria y de los edificios.

Costos de producción: Incluyen todos los costos relacionados con la elaboración de un producto hasta que este se encuentre en stock o en bodega, y pueden ser fijos o variables. Acá se incluyen los costos de materia prima, mano de obra y los costos variables como consumo de energía, depreciación de los equipos, etc.

Costos de comercialización: Son todos los costos que se deben asumir una vez que el producto ya se encuentra en bodega y corresponden al concepto de poner la oferta a disposición de los clientes para que así estén disponibles para su adquisición. Son costos de comercialización los correspondientes a estudios de mercado, promoción de ventas, publicidad, distribución, ventas y costos administrativos, sueldos del personal de ventas, publicidad por contrato, etc.

Costos de exportación: Es la suma de los gastos originados de las diferentes actividades inherentes a la exportación y variarán dependiendo de la cláusula de compra-venta internacional (INCOTERMS) acordada entre las partes en la negociación o cotización. Estos costos difieren de los emanados de una operación de venta nacional en ítems como estudios de mercado internacional, viajes de negocios, comunicación internacional (correo, teléfono, fax, e-mail), si corresponde las comisiones de los servicios de agentes en el

extranjero, consultores, agentes de aduana, adaptaciones del producto, embalajes especiales, entre otros.

Nivel de Competencia (Oferta): La competencia es determinante en este cálculo, ya que si en el mercado existen muchas empresas que están ofreciendo un producto similar sin grandes diferenciaciones de imagen, el margen de acción es reducido y el nuevo exportador se ve limitado a seguir la tendencia ya existente en ese mercado o incluso a bajar un poco más sus precios.