

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR,  
INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

**INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y  
ADUNAS**

**TEMA:**

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE PLÁTANO HACIA  
ALEMANIA PARA EL AÑO 2016**

**AUTOR: FREDDY EDUARDO CUENCA BASURTO**

**DIRECTOR: ING NELSON CERDA PRADO**

**QUITO – ECUADOR**

**JUNIO, 2015**

## **DECLARATORIA**

Yo, Freddy Eduardo Cuenca Basurto, declaro que el presente proyecto es de mi total autoría, así como la investigación es absolutamente original, autentica y personal, se ha consultado en todas las referencias bibliográficas que se incluye en este proyecto.

La Universidad Tecnológica Equinoccial, puede hacer uso correspondiente a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual.

**FREDDY EDUARDO CUENCA BASURTO**

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico que la presente tesis realizada por el Señor, CUENCA BASURTO FREDDY EDUARDO, sobre el tema PLÁN DE EXPORTACIÓN DE HARIANA DE PLÁTANO HACIA ALEMANIA PARA EL AÑO 2016, ha sido revisada por el suscrito, habiendo constatado que cumple con todos los requisitos de forma y fondo establecido por la Escuela de Comercio Exterior Integración y Aduanas de la Universidad Tecnológica Equinoccial.

**Tutor:**

**Ing. Nelson Cerda Prado**

**DIRECTOR DE TESIS**

## **AGRADECIMIENTO**

A mis padres, quienes me han sabido inculcar sus valores, principios y ganas de seguir en adelante, siempre velando por mi bienestar y entregándome su apoyo en cada momento de mi vida, depositando en mí su confianza y paciencia, pero ante todo por su amor incondicional de padres que me han dado desde mi niñez.

A mi hermano, César por ser un hermano excepcional e incondicional y con quien siempre puedo contar, apoyándome en todo y estando conmigo en las buenas y malas situaciones, siempre animándome con su buen humor pero sobre todo por su increíble personalidad que lo hace una de las mejores personas que he tenido la oportunidad de conocer.

A mi familia, mis abuelos, mis tíos, tías, primos y primas, que siempre han creído en mí, y que me desean siempre sus más sinceros deseos.

Y finalmente a la Universidad Tecnológica Equinoccial por haberme formado como un profesional y darme una de las mejores etapas de mi vida, aprendiendo con excelentes docentes y amigos que he formado en esta trayectoria.

## **DEDICATORIA**

Dedico mi tesis a los seres más fundamentales que han influido en mi vida, tanto personal como educativa, mis padres.

A mi padre, que siempre con paciencia y dedicación ha sabido guiarme de la mejor manera a lo largo de mi vida, con sus excelentes consejos y preocupándose siempre por mi bienestar y el de mi hermano. Siempre siendo un excelente padre y ejemplo a seguir, como una persona recta y con excelentes valores y convicciones que lo hacen una persona un ejemplo a seguir y constituyéndose para mí, la persona más honorable que he podido conocer.

A mi madre, que siempre con su amor y cariño ha sabido guiar y educar con mucho esfuerzo a sus hijos, convirtiéndolos en buenas personas que serán unos futuros profesionales y líderes que podrán triunfar en el largo camino de la vida, esperando siempre hacerla sentir lo más orgullosa posible.

A mi familia, que ha sido un apoyo constante, siempre animándome y recibéndome con los brazos abiertos cuando fue necesario, definitivamente tengo la suerte de tener una gran familia, siempre unida, culta y sobre todo feliz.

Y finalmente dedico este trabajo de tesis a mi ciudad, el cantón El Carmen, el lugar donde he crecido y en donde he pasado los mejores momentos de mi vida, el cual espero que con este trabajo de titulación poder hacer un aporte y poder generar un cambio en la matriz productiva que posee y que pueda ser un inicio de un nuevo desarrollo tanto económico, empresarial pero sobre todo social, teniendo siempre los mejores deseos para que sea un mejor lugar para todos.

## ÍNDICE

CAPÍTULO 1 .....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1 Problema de investigación: .....	1
1.1.1 Problema a investigar:.....	1
1.1.2 Objeto de estudio teórico: .....	1
1.1.3 Objeto de estudio practico:.....	1
1.1.4 Planteamiento del problema:.....	1
1.1.5 Formulación del problema: .....	3
1.1.6 Sistematización del problema: .....	3
1.1.7 Objetivo general: .....	3
1.1.8 Objetivos específicos: .....	3
1.1.9 Justificaciones: .....	3
1.2.1 Marco teórico: .....	4
1.2.2 Plan de exportación. ....	4
1.3 Análisis de Mercado:.....	7
CAPÍTULO 2 .....	11
MÉTODO. ....	11
2.1 Metodología general.....	11
2.1 Nivel de estudio:.....	11
2.2 Modalidad de investigación. ....	11
2.3 Métodos de investigación.....	11
2.3.1 Elección de instrumentos de investigación. ....	12
2.3.2 Procesamiento de datos. ....	12
2.4 Metodología específica. ....	12
2.5 Metodología financiera. ....	12
2.6 Metodología legal.....	15
2.7 Metodología logística.....	15
CAPÍTULO 3 .....	17
EL MERCADO .....	17
3.1 Investigación de Mercados.....	17
3.1.1 Objetivo del estudio de mercado.....	17
3.1.2 Análisis del sector económico en Alemania. ....	17
3.2 Balanza comercial entre Ecuador y Alemania .....	19
3.2.1 Principales exportaciones de Ecuador hacia Alemania.....	19
3.2.2 Principales importaciones de Ecuador desde Alemania.....	20
3.2.3 La demanda (Consumidor).....	21

3.2.4	Harina de Plátano. ....	21
3.3	Consumo nacional aparente. ....	23
3.3.2	Proyección de lo que Alemania exportará, correspondiente a la partida 1106.30.10, en donde está incluida el producto harina de plátano, a partir del año 2015 hasta el año 2025. ....	28
3.3.3	Proyección del consumo nacional aparente que tendrá Alemania, correspondiente a la partida 1106.30.10, en donde está incluida el producto harina de plátano, a partir del año 2015 hasta el año 2025. ....	31
3.4	Oferta. ....	32
3.4.1	Principales diez países exportadores a nivel mundial correspondiente a la partida 1106.30.10, que corresponde al producto harina de plátano. ....	32
3.5	Producción y exportaciones del Ecuador, correspondiente a la partida arancelaria 1106.30.10 en la que se incluye el producto harina de plátano. ....	33
3.5.1	Principales destinos de exportación del Ecuador del producto harina de plátano, correspondiente a la partida arancelaria 1106.30.10. ....	36
3.5.2	Producción, superficies y rendimientos. ....	37
3.5.3	Comercio Internacional. ....	38
3.5.4	Hectáreas sembradas, cosechadas y rendimiento. (Plátano) ....	39
3.6	Localización optima del proyecto. ....	42
3.7	Método cualitativo por puntos. ....	42
3.7.1	Factores relevantes. ....	42
3.8	Cantón El Carmen. ....	44
3.8.1	Aspectos comerciales. ....	44
3.8.2	Producción agropecuaria de la zona, efectos económicos y sociales. ....	44
CAPÍTULO 4. ....		46
TAMAÑO DEL PROYECTO. ....		46
4.1	Tamaño del Proyecto. ....	46
4.1.1	Tamaño propuesto del negocio. ....	46
4.2	Demanda. ....	47
4.3	Proveedores. ....	50
4.3.1	Tecnología. ....	51
4.3.2	Financiamiento. ....	52
4.4	Base Legal. ....	52
4.4.1	Organigrama. ....	56
4.5	Proceso Productivo. (Diagrama de Flujo) ....	57
4.5.1	Maquinarias y Equipos. ....	59
CAPÍTULO 5. ....		61
COMERCIO EXTERIOR. ....		61
5.1	Ficha técnica. ....	61

5.2	Términos de negociación .....	61
5.2.1	Incoterms .....	62
5.2.2	Condiciones de pago .....	65
5.3	Trámites previos a la exportación .....	66
5.3.1	Registro .....	66
5.3.2	Proceso de exportación.....	67
5.3.3	Declaración de la exportación .....	68
5.3.4	Documentos de exportación .....	69
5.3.5	Requisitos arancelarios en Alemania .....	74
5.4	Logística, transporte y distribución.....	78
5.4.1	Tipo de Carga .....	78
5.4.2	Embalaje y Carga .....	78
5.4.3	Gastos en el Puerto Marítimo.....	80
5.4.4	Determinación del valor FOB .....	81
CAPÍTULO 6 .....		83
INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO .....		83
6.1	Objetivo.....	83
6.2	Inversión.....	83
6.3	Capital de trabajo .....	86
6.4	Cuadro de fuentes y usos del capital .....	86
6.5	Gastos Administrativos .....	87
6.6	Financiamiento .....	88
6.6.1	Estructura del financiamiento e inversiones.....	88
6.6.2	Gastos Financieros .....	89
CAPÍTULO 7 .....		91
COSTOS Y GASTOS .....		91
7.1	Objetivo.....	91
7.2	Costos .....	91
7.3	Gastos de ventas .....	92
7.4	Resumen de costos y gastos .....	93
CAPÍTULO 8 .....		95
EVALUACIÓN DEL PROYECTO .....		95
8.1	Objetivo.....	95
8.2	Balances .....	95
8.2.1	Balance general .....	95
8.3	Estado de pérdidas y ganancias .....	97
8.4	Flujo de caja .....	98

8.5	Valor Actual Neto (VAN).....	100
8.6	Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	101
8.7	Punto de equilibrio .....	102
8.8	Indicadores Financieros.....	103
8.8.1	Liquidez.....	103
8.8.2	Endeudamiento.....	104
CAPÍTULO 9 .....		106
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....		106
9.1	Conclusiones .....	106
9.2	Recomendaciones.....	107
9.3	Anexos.....	110
9.4	Bibliografía.....	115

# CAPÍTULO 1

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### **1.1 Problema de investigación:**

Como elaborar un plan de negocios para la exportación de harina de plátano hacia el mercado alemán.

#### **1.1.1 Problema a investigar:**

Inexistente plan de exportación de harina de plátano hacia el mercado alemán.

#### **1.1.2 Objeto de estudio teórico:**

Plan de negocios para la exportación

#### **1.1.3 Objeto de estudio práctico:**

Harina de plátano, Alemania.

#### **1.1.4 Planteamiento del problema:**

Una de las causas para una mala elaboración de un plan de negocios para la exportación es el desconocimiento de las nuevas leyes para exportar, lo cual pueden traer muchos problemas al momento de elaborar la documentación.

Según (Ministerio de Comercio Exterior, 2014) estas dificultades son frecuentes ya que las personas que desean exportar desconocen también las nuevas resoluciones que se publican y son agregadas en el (COMEXI, 2014).

La falta de información actualizada puede traer grandes problemas al momento de querer elaborar un plan de exportación adecuado. Toda la información actualizada acerca de los cambios económicos y estadísticos que tiene el Ecuador la podemos encontrar disponibles en las fuentes electrónicas del (Banco Central, 2014).

Es importante además tomar toda la información más actualizada para poder elaborar nuestros planes de acción basándonos en el estudio del comportamiento de los mercados mediante las (Banco Central, 2014) que mejor nos

El desconocimiento del nuevo plan de desarrollo nacional, que está implementado este actual gobierno, podría traer problemas en nuestro deseo de elaborar un adecuado plan de exportación, por eso debemos leer primeramente el plan nacional del buen vivir para poder conocer los objetivos que este plan tiene, ya que dentro del plan la transformación de la materia prima va en contra de lo que el plan establece.

La Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, (2014) en su dirección web nos facilita la información necesaria con el cual todas las personas pueden descargarlo para poder comprender de mejor manera los objetivos y metas que el sector productivo nacional tiene para los próximos años.

Por causas como las mencionadas anteriormente, pueden tener los efectos de llevarnos a elaborar un inapropiado plan de negocios para la penetración de mercado al cual queremos ingresar, en este caso el mercado alemán.

Lo cual nos conducirá a realizar una inapropiada negociación, lo que conllevará a aplicar estrategias comerciales erróneas, que nos perjudicaran no solo en nuestro deseo de poder ingresar a un nuevo mercado con nuestro producto, sino que también en pérdidas económicas que pueden llevar a la quiebra o cierre de la empresa, negocio o emprendimiento.

### **Diagnóstico:**

Las propiedades nutricionales que posee la harina de plátano pueden ser aprovechadas por el mercado alemán en lo que concierne a mejorar la salud de sus habitantes. Si no tienen la oportunidad de consumir el producto, además de poder disfrutar un producto de primera calidad también perjudica de manera directa perder como país, oportunidades de negocios reales en una época marcada por el comercio internacional en toda su expresión.

La competencia internacional enfocará sus estrategias para captar al mercado en Alemania, dentro de lo que concierne la comercialización de productos bajo la subpartida arancelaria 11063010. La gran solidez de la economía alemana lo hace muy atractivo para la realización de negocios con este país, además de sus claras políticas y seguridad jurídica para el inversor.

### **Pronóstico:**

Lograr aumentar y enviar más embarques con el producto harina de plátano hacia Alemania con proyección para el año 2016, generará más ingresos a sus productores y el compromiso implícito de innovar, imponer calidad y eficiencia en sus procesos de producción.

**Control pronóstico:**

Con una adecuada cadena de comercialización y agregando una correcta publicidad se puede ampliar la cobertura de dichas exportaciones a los dos países más cercanos como Holanda y Polonia. Mayores volúmenes de producción involucran más trabajo, más empleo y mejores condiciones de vida todos aquellos participantes de este plan de negocios.

**1.1.5 Formulación del problema:**

¿Cómo debería elaborarse un plan de negocios para la exportación de harina de plátano hacia Alemania para el año 2016?

**1.1.6 Sistematización del problema:**

¿Cuáles son los requisitos legales en Ecuador, para poder realizar una exportación?

¿Cuáles son las medidas arancelarias y no arancelarias aplicadas, para la exportación de harina de plátano en Alemania?

¿Cuál será la logística que se implementará para poder ingresar con el producto, al mercado alemán?

¿Cuál será la rentabilidad de la exportación de harina de plátano?

**1.1.7 Objetivo general:**

Elaborar un plan de negocios para la exportación de harina de plátano hacia Alemania.

**1.1.8 Objetivos específicos:**

Detallar cuales son los requisitos legales en Ecuador, para poder realizar una exportación.

Determinar las medidas arancelarias y no arancelarias aplicadas, para la exportación de harina de plátano en Alemania.

Desarrollar la logística que se implementará para poder ingresar con el producto, al mercado alemán.

Determinar la rentabilidad de la exportación de harina de plátano

**1.1.9 Justificaciones:**

Una de las principales falencias del comercio exterior ecuatoriano es la extrema dependencia hacia los productos y mercados tradicionales de exportación. Las

empresas dedicadas a la comercialización internacional de dichos productos (banano, camarón, cacao, flores, entre otros productos) pertenecen a grupos empresariales consolidados y con la suficiente capacidad instalada, tanto en recursos como en esfuerzos, para exportar. Sin embargo, también existen sectores de la economía, como los artesanos, pequeños agricultores, productores, que no tienen la misma disponibilidad de recursos e información que disponen las grandes corporaciones exportadoras ecuatorianas.

Razón por la cual el gobierno nacional a través de la vicepresidencia de la república, ha lanzado el proyecto del cambio de la matriz productiva, no solo con el objetivo de poder diversificar nuestras exportaciones, como también incursionar en nuevos mercados, sino que busca establecer un comercio justo para todos, con capacitaciones, asesoramientos y ayuda para todas aquellas personas o agrupaciones que quieran intervenir en el comercio exterior.

Es por eso que realizar esta investigación de manera correcta, va a poder abrirnos dentro de un mercado que es sólidamente económico y responsable a la hora de realizar negocios como es el mercado alemán. Y a su vez generar fuentes de empleos directos e indirectos con la exportación, dar a conocer y tratar de posicionar un producto industrializado que cumpliría con los requerimientos del nuevo plan del cambio de la matriz productiva.

Los beneficios pueden ser varios; desde dar a conocer como se elabora un plan de exportación de harina de plátano, hasta dar a conocer algunos datos sobre el comportamiento del consumo del mercado alemán.

### **1.2.1 Marco teórico:**

### **1.2.2 Plan de exportación.**

El plan de exportación es un requisito para exportar correctamente. Nos asistirá en la planeación de la viabilidad del negocio, así como para determinar mercados, competencia, precios del mercado internacional, productos en demanda, logística, y otras actividades necesarias durante la exportación. (Comercio y Aduanas, 2010).

Para emprender la actividad exportadora es necesario considerar todos los elementos y procedimientos necesarios que implica dicha actividad (legales, financieros, comerciales, etc.). Específicamente en el Ecuador, los actores que intervienen en este proceso son:

- Importadores
- Banco comerciales
- Compañías de seguros
- Agentes de Carga
- Servicio Nacional de Aduanas
- Agentes de aduana
- Empresas certificadoras
- Proveedores

En consecuencia, un plan de negocios para la exportación debe ser concebido según:

- Responsabilidad (calidad en las fuentes de información);
- Profesionalismo (criterio técnico en la elaboración de los estudios); y,
- Veracidad (proyección de ingresos).

Adicionalmente autores como (Troncoso, 2010) sugieren que todo el análisis mostrado en el PLAN DE EXPORTACIÓN sea sintetizado en un “*executive summary*”<sup>1</sup>, el mismo que constituye un documento capaz de mostrar con cabalidad, precisión y veracidad al negocio y sus expectativas sin ahondar en aspectos operativos.

Dentro del sector productivo privado del Ecuador, principalmente representado por FEDEXPOR<sup>2</sup>, han surgido iniciativas como la Agenda de Competitividad para el Desarrollo Exportador que pretenden “establecer algunas bases para impulsar la producción nacional, la inversión empresarial nacional y extranjera y fomentar las exportaciones”. (Federación de Exportadores del Ecuador, 2013, pág. 110)

Específicamente hablando del PLAN DE EXPORTACIÓN, este gremio plantea como una medida de carácter institucional “establecer e implementar el Plan de Exportaciones e Inversiones” (Federación de Exportadores del Ecuador, 2013) por medio de la identificación oportuna de sus protagonistas, recursos y esfuerzos necesarios para mantener una actitud conciliadora entre la transformación de la matriz productiva, la generación de valor, y el incentivo a las exportaciones presentes y futuras.

---

<sup>1</sup> Expresión inglesa para “resumen ejecutivo”

<sup>2</sup> Federación Ecuatoriana de Exportadores

Ante dicha petición, PROECUADOR<sup>3</sup> ha elaborado la “Guía del Exportador”. Este documento está dirigido a quienes se encuentran en la etapa previa a la exportación y en su parte introductoria afirma que “para poder ser competitivo en los mercados internacionales, es necesario conocer los procedimientos que se requiere cumplir en las operaciones comerciales”. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones de Ecuador, pág. 6)

Esta aseveración guarda estrecha concordancia con criterios de otros autores como el italiano Nicola Minervini (2002) quien afirma que “la mejor ventaja para exportar es la competitividad” (pág. 20). Dicho elemento se lo adquiere con la armónica conjugación del conocimiento y la intuición plasmados apropiadamente en el PLAN DE EXPORTACIÓN.

### **Harina de Plátano.**

La harina de plátano es un alimento muy nutritivo y de fácil asimilación, sea al natural, preparada o en pastas, dulces o confituras, es un excelente alimento con textura blanda, aromática, dulce y nutritiva, es de fácil digestión, muy apropiada para los enfermos, convalecientes y superior a todas las demás harinas alimenticias.

La harina de plátano, que es un alimento 100% natural se elabora sometándolo a un proceso de transformación bajo una cocción de 90 grados centígrados durante un tiempo aproximado de 8 minutos, convirtiéndose en un polvo blanco parduzco. La harina de plátano es uno de los alimentos más equilibrados ya que contiene vitaminas y nutrientes, muy rica en hidratos de carbono y sales minerales como el calcio orgánico, potasio, fosforo, hierro, cobre, flúor, yodo y magnesio. También posee vitaminas A, el complejo B, la tiamina, riboflavina, pirodoxina, vitamina C, que combinadas con el fosforo resulta ideal para el fortalecimiento de la mente y el cuerpo. (ComposicionNutricional, n.d.)

### **Subpartida Arancelaria.**

La subpartida arancelaria es: 1106.30.10

---

<sup>3</sup> Instituto de promoción de exportaciones e inversiones

**Cuadro 1.1**  
**Subpartida Arancelaria**

<b>Sección II</b>	<b>PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL</b>
<b>Capítulo 11</b>	Productos de la molinería, malta, almidón y fécula, inulina, gluten de trigo
<b>Partida Sis. Armonizado 1106</b>	Harinas, sémola y polvo de hortalizas de la partida 07.13, de sagú o de las raíces o tubérculos de la partida 07.14 de los productos del capítulo 8
<b>Subpartida Sist. Armonizado 110630</b>	De los productos del capítulo 8
<b>Subpartida Regional 110.630.10</b>	De bananas o plátanos

**Fuente:** (Aduana Del Ecuador, n.d.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### 1.3 Análisis de Mercado:

A continuación se dará a conocer los principales cinco países compradores de harina, sémola y polvo de las hortalizas de la partida N.- 07.13 correspondiente a la subpartida 1106.30, a nivel mundial.

**Cuadro 1.2**  
**Valores expresados en miles de (USD)**

<b>País importador</b>	<b>Valor Importado en 2008</b>	<b>Valor Importado en 2009</b>	<b>Valor Importado en 2010</b>	<b>Valor Importado en 2011</b>	<b>Valor Importado en 2012</b>	<b>Valor Importado 2008-2012</b>
<b>Francia</b>	29,457	24,819	33,824	34,427	-	122,527
<b>Alemania</b>	28,558	26,156	30,102	28,606	-	113,425
<b>Reino Unido</b>	5,968	5,815	10,139	6,737	-	28,659
<b>Japón</b>	3,789	4,746	4,446	6,091	7,453	26,545
<b>Estados Unidos de América</b>	4,447	7,074	3,498	4,527	6,686	26,232

**Fuente:** (Trade Map, n.d.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### Proveedores de harina de plátano.

A continuación se presentara los principales cinco países proveedores a nivel mundial del producto harina de plátano.

**Cuadro 1.3**

**Valores expresados en miles de (USD)**

<b>Países Importadores</b>	<b>Valor Importado en 2008</b>	<b>Valor Importado en 2009</b>	<b>Valor Importado en 2010</b>	<b>Valor Importado en 2011</b>	<b>Valor Importado en 2012</b>	<b>Valor Importado 2008-2012</b>
<b>Turquía</b>	19,494	13,660	9,970	9,446	8,426	60,996
<b>Estados Unidos de América</b>	5,656	6,327	7,794	7,784	9,646	37,207
<b>España</b>	3,983	2,524	2,195	7,356	2,651	18,709
<b>Georgia</b>	990	1,185	249	660	1,286	4,370
<b>Ecuador</b>	327	421	547	619	564	2,478

**Fuente:** (Trade Map, n.d.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### Comercio Bilateral Ecuador – Alemania

En el siguiente cuadro se analizara el comercio bilateral entre Ecuador y Alemania, correspondiente a la compra de harina de plátano producto que se clasifica dentro de la subpartida arancelaria 1106.30.10

**Cuadro 1.4**

**Valores expresados en miles de (USD)**

<b>Código de la producción</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Alemania importa desde Ecuador</b>			<b>Alemania importa desde el mundo</b>		
		<b>Valor en 2010</b>	<b>Valor en 2011</b>	<b>Valor en 2012</b>	<b>Valor en 2010</b>	<b>Valor en 2011</b>	<b>Valor en 2012</b>
<b>1106.30.10</b>	<b>Harina, harina y polvo de plátanos</b>	442	544	526	1,108	1,202	1,333

**Fuente:** (Trade Map, n.d.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### **Barreras Arancelarias y Acuerdos Comerciales**

El importador de Alemania aplica la siguiente tarifa arancelaria a las importaciones con subpartida 1106.30.10 procedentes de Ecuador.

**Cuadro 1.5**

#### **Tarifa arancelaria para las importaciones desde Alemania**

<b>Código del producto</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Descripción Régimen Comercial</b>	<b>Tarifa aplicada</b>	<b>Advalorem estimado</b>
<b>11063010</b>	<b>Harina, sémola y polvo de plátanos</b>	<b>Arancelario preferencial para los países beneficiarios del régimen especial de estímulo para el desarrollo sostenible</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>

**Fuente:** (Trade Map, n.d.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### **Barreras No Arancelarias**

En el siguiente cuadro se podrán observar las barreras no arancelarias aplicadas para el país por Alemania para los productos bajo la subpartida 1106.30.10, que provengan desde el Ecuador

**Cuadro 1.6**

<b>Requisitos específicos para los productos bajo la partida N.- 11063010</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Control de los contaminantes alimenticios en alimentos.</b></li><li>• <b>Control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal y animal.</b></li><li>• <b>Control sanitario de los piensos de origen animal.</b></li><li>• <b>Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal.</b></li><li>• <b>Etiquetado de productos alimenticios.</b></li><li>• <b>Voluntario – Productos de producción ecológica.</b></li></ul>

**Fuente:** (Export Help Desk)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

## **CAPÍTULO 2**

### **MÉTODO.**

#### **2.1 Metodología general.**

#### **2.1 Nivel de estudio:**

##### **Estudios Exploratorios.**

Buscan establecer problemas que no están definidos o poco aclarados. En la temática de: Plan de negocios para la exportación de harina de plátano hacia Alemania. Se estructura en base a revisiones o bibliográficas, opiniones de expertos en el tema o en investigaciones de campo.

##### **Estudios Descriptivos.**

Describen en detalle una situación o progreso, limitándose a señalar exclusivamente algunas características del grupo de elementos estudiados; sin realizar comparaciones con otros grupos estudiados, se hará la descripción general sobre: Plan de exportación de harina de plátano hacia Alemania.

#### **2.2 Modalidad de investigación.**

##### **Modalidad Documental.**

Amplia y profundiza el conocimiento, con apoyo predominante de registros impresos, audiovisuales y electrónicos referente a: Plan de negocios para la exportación de harina de plátano hacia Alemania.

##### **Modalidad Proyecto de Desarrollo.**

Se encarga de la investigación de temáticas basadas en necesidades particulares de organizaciones o grupos sociales. Su resultado es una propuesta práctica de aplicación específica, con viabilidad de ser ejecutado por organizaciones públicas o privadas del Ecuador.

#### **2.3 Métodos de investigación.**

##### **Método Inductivo – Deductivo**

El análisis particular que se haga de: Plan de negocios para la exportación de harina de plátano hacia Alemania, servirá para inducir conceptos más generales de trabajo en áreas comunes de estudio. A posterior este mecanismo ayudara a encontrar deducciones generales al tema planteado.

##### **Población y muestra.**

Población: Alemania.

Muestra: Consumidores de familias de clase media-alta en Alemania.<sup>4</sup>

### **2.3.1 Elección de instrumentos de investigación.**

- Entrevistas.
- Análisis de documentos.

### **2.3.2 Procesamiento de datos.**

Se describen las operaciones de clasificación, registro, tabulación y codificación a los que serán sometidos los datos que se obtenga. Se utilizarán los siguientes paquetes informáticos:

- Word
- Excel
- Power Point

## **2.4 Metodología específica.**

### **Metodología de mercadeo.**

En este proceso se tendrá que analizar toda la información necesaria para determinar el potencial que tiene como producto la harina de plátano y la demanda que puede tener en nuestro mercado objetivo.

- Describiremos las ventajas y beneficios que tiene la harina de plátano para el consumo de las personas.
- Analizaremos datos históricos, estadísticas, relacionados con exportaciones anteriores de harina de plátano.
- Se analizará las maquinarias que se necesitan para la elaboración de la harina de plátano.
- Descifraremos cuál es el perfil de los posibles consumidores o clientes.
- Analizaremos si existe competencia con otros exportadores o empresas, productos y compararemos precios.
- Estudiaremos cuáles podrían ser los mejores canales de distribución para poder ingresar con nuestro producto.

## **2.5 Metodología financiera.**

Una de las evaluaciones que deben de realizarse para apoyar la toma de decisiones

---

<sup>4</sup> No se podrá realizar encuestas porque los grupos a encuestar no se pueden ubicar en el país.

en lo que respecta a la inversión de un proyecto, es la que se refiere a la evaluación financiera, que se apoya en el cálculo de los aspectos financieros del proyecto. Su objetivo es determinar la viabilidad de la inversión de un proyecto que tiene entre sus fines calcular las utilidades, pérdidas o ambas, que se estiman obtener en el futuro, a valores actualizados, determinar la tasa de rentabilidad financiera que ha de generar el proyecto, a partir del cálculo e igualación de los ingresos con los egresos, a valores actualizados y entablar una serie de igualdades numéricas que den resultados positivos o negativos respecto a la inversión de que se trate.

El plan financiero además también analiza la viabilidad económico-financiera del proyecto. Y tendremos en cuenta los siguientes factores:

- **Inversiones Necesarias:** Se debe identificar todas las inversiones necesarias que se tenga que hacer, ya sea en temas de infraestructura como económicos.
- **Inversiones en Capital Circulante:** Hay que indicar las necesidades de tesorería operativa, materia prima, y los plazos medios de cobro y pago a proveedores y posibles trabajadores.
- **Financiación:** Una vez fijadas las inversiones necesarias, debemos explicitar la cuantía de recursos propios con los que cuentas así como las posibles subvenciones.

### **Costos fijos y variables.**

Además tendremos que analizar los costos fijos y variables que se puedan ir en el proyecto de exportar harina de plátano hacia Alemania. Empezaremos analizando los costos fijos para terminar con los costos variables.

Algunos de los costos fijos que podríamos analizar son los siguientes:

- Arriendo de local comercial o bodegas.
- Contratación de diversos servicios profesionales (abogados, ingenieros, contadores etc.)
- Los servicios telefónicos, internet.
- Servicios de agua potable.
- Servicios de luz eléctrica.
- El pago de los seguros en algunos casos y si el estudio lo amerita.

### **Costos variables.**

Algunos costos variables de los cuales tenemos que tener en cuenta, podemos encontrar los siguientes, dentro de nuestro plan de exportación.

- Mano de obra directa
- Materias primas directas.
- Materiales e Insumos directos.
- Impuestos específicos.
- Envases, embalajes y etiquetas.
- Comisiones sobre ventas.
- Materiales de Oficina.

### **VAN (Valor actual neto).**

Para que nuestro proyecto tenga la rentabilidad esperada, se espera que el VAN sea positivo.

¿En que nos favorece que el VAN sea positivo?

- Inversión inicial lo más económica posible.
- Obtener los mayores flujos futuros posibles.
- Tasa de retorno lo más pequeña posible.

Si el VAN nos resulta positivo significa que la rentabilidad a obtener del proyecto supera a la tasa de retorno esperada.

Para poder hacer el cálculo matemático del VAN debemos tener en cuenta los siguientes componentes:

- Inversión inicial: I
- Flujos futuros: Ft
- Tasa de retorno: r
- Numero de periodos: n

Comprendido esto podemos utilizar la siguiente formula:

$$VAN = -I + \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+r)^t}$$

### **TIR (Tasa interna de retorno)**

El TIR es el indicador que utilizaremos para medir la rentabilidad del proyecto, ya que es la tasa máxima de retorno en la cual podremos trabajar para que el proyecto sea rentable.

Para hallar ese porcentaje máximo que nos indicara si el proyecto será rentable o no, teniendo los datos para calcular el VAN, y haciendo que este sea igual a 0, despejaremos la formula podremos encontrar esa tasa máxima la cual nos indicara hasta donde nos resultara rentable el proyecto.

$TIR = (\text{Inversión inicial} + \text{flujo efectivo total})$

$TIR = \%$

Si  $TIR \geq r$  se aceptara el proyecto

Si  $TIR < r$  se rechazara el proyecto

### **2.6 Metodología legal.**

En este proceso determinaremos cuales son los requisitos legales para poder introducir harina de plátano en Alemania.

- Analizaremos la normatividad y legislación aplicable.
- Determinaremos los sistemas de etiquetado y packing que exige el mercado alemán.
- Estudiaremos las barreras arancelarias y no arancelarias que existan el relación entre el Ecuador y Alemania.

### **2.7 Metodología logística.**

En este proceso detallaremos los pasos que debemos tener en cuenta para poder optimizar al máximo el proceso logístico que tendrá nuestro plan de negocios para la exportación de harina de plátano hacia Alemania.

- Empaque y embalaje. (que deberá tener el producto)
- Transporte internacional de mercancías.
  - Transporte terrestre.
  - Transporte marítimo.
  - Transporte aéreo.
  - Transporte multimodal.
- Consolidación de la carga.

- Cotización y tarifas.
  - Para transporte marítimo.
  
- Incoterms.
- Preparación de carga al contenedor.
  - Inspección física antes de la carga.
  - Carga del contenedor.
  - Recomendaciones especiales.
- Costos logísticos.
- Actividades conexas.
  - Adunas.
  - Seguros.

## CAPÍTULO 3

### EL MERCADO

#### 3.1 Investigación de Mercados.

##### 3.1.1 Objetivo del estudio de mercado.

El objetivo del estudio de mercado es el de analizar el mercado tanto desde el punto de vista de los consumidores así como desde el punto de vista de la competencia, de esta manera el estudio permitirá conocer al potencial cliente, la demanda probable del producto, la oferta existente, sus características y precios, con ello es posible determinar si existe la factibilidad de ingreso al mercado y bajo qué características se debe ingresar en el mismo.

“Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, el estudio de mercado indica si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. Permitirá igualmente indicar qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado ofrecerá información acerca del precio apropiado para el bien o servicio y de esta manera poder competir en el mercado.”<sup>5</sup>

##### 3.1.2 Análisis del sector económico en Alemania.

La economía de Alemania es la cuarta economía más poderosa del mundo después de la de Estados Unidos, China y Japón. Es el segundo mayor exportador mundial y el segundo país con un superávit comercial mayor. Asimismo, es considerado el motor económico de la Unión Europea (UE).

##### **Historia.**

El actual poder de la economía alemana se cimentó en 1871 tras el triunfo de Prusia en la Guerra franco-prusiana, que permitió la unificación del país, haciendo del Imperio alemán uno de los actores predominantes de la economía mundial.

Posteriormente, con el fin de la Primera Guerra Mundial, Alemania conoció un

---

<sup>5</sup> <http://www.mitecnologico.com/Main/DefinicionObjetivoDelEstudioDeMercado>

período de grave crisis económica que fue en alguna medida superado durante la Alemania nazi sólo para volver a sumirse en una crisis tras la Segunda Guerra Mundial. Con los esfuerzos de reconstrucción que siguieron al fin de la guerra, la industria y con ello la economía del país se desarrollaron rápidamente, dando lugar al fenómeno histórico conocido como el «milagro alemán». La calidad de los productos alemanes nunca perdió su renombre a nivel mundial, y la nación se impuso en menos de una década como primera potencia económica de Europa, posición que conserva hasta hoy. Las exportaciones alcanzaron en 2005 un volumen de € 786.186 millones. El superávit de la balanza comercial alcanzó un nivel récord de unos € 199.000 millones. Así mismo, Alemania recibió en el año 2006 el título de Segundo exportador mundial, sólo por detrás de China.

### **Alemania en la economía de la UE.**

Alemania es económicamente la nación más poderosa de los países que componen la eurozona y de Europa en general, seguida de Francia y del Reino Unido. Francia es considerada su principal socio comercial dentro de Europa.

El puerto más próspero de Europa es el de Hamburgo que, según las estimaciones, pronto rebasará al puerto de Rotterdam como el de mayor movimiento en el continente.

La moneda anterior de Alemania era el marco alemán; desde el 1 de enero de 2002 es el Euro, cuyo banco emisor, el Banco Central Europeo (BCE) tiene su sede en la ciudad alemana de Frankfurt.

### **Alemania en el contexto internacional.**

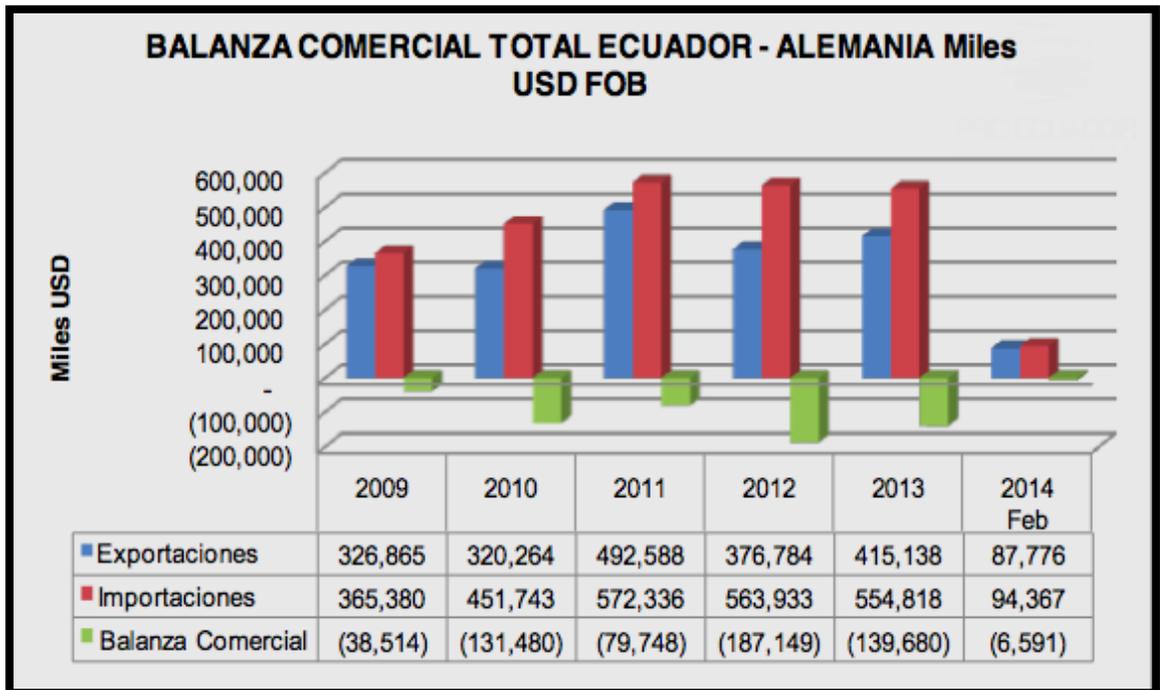
Como motor de la Unión Europea, Alemania dispone de la economía más potente de la Eurozona, y sus indicadores macroeconómicos son una referencia indiscutible a nivel internacional, mostrando desde hace décadas unos claros índices de modernidad y fortaleza. Alemania es el cuarto país del mundo por PIB (recientemente superado por China) y el quinto país según el Índice de Competitividad Global calculado por el Foro Económico Mundial. Además, Alemania ocupa el puesto nº 12 a nivel mundial en el ranking de los países con mayor renta per cápita.

### 3.2 Balanza comercial entre Ecuador y Alemania

Mediante el siguiente gráfico podremos ver la actividad que se ha tenido en relación a la balanza comercial entre ambos países, la figura fue obtenida de la página oficial del banco central del Ecuador

Figura 3.1

#### Balanza comercial entre Ecuador y Alemania



**Fuente:** (Pro Ecuador, n.d.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

#### 3.2.1 Principales exportaciones de Ecuador hacia Alemania

En el siguiente cuadro se podrá observar, cuáles han sido las principales exportaciones que ha tenido el Ecuador hacia Alemania.

### Cuadro 3.1

Valores expresados en miles de dólares

(Año FOB 2014)

<b>PARTIDA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>2014</b>
<b>0803.90.11.00</b>	Bananas frescas tipo Cavendish	174,271
<b>1604.14.10.00</b>	atunes en conserva	92,697
<b>2101.11.00.00</b>	Extractos, esencias y concentrados de café	45,456
<b>1801.00.19.00</b>	Los demás cacao en grano crudo, excepto para siembra	34,801
<b>0603.11.00.00</b>	Rosas frescas cortadas	11,473
<b>4407.22.00.00</b>	Maderas aserradas o desbastadas de virola y balsa	8,416
<b>0710.80.90.00</b>	Hortalizas, cocidas en agua o vapor	7,377
<b>1801.00.20.00</b>	Cacao en grano, tostado	5,840

Fuente: (Pro Ecuador, n.d.)

Elaborado por: Freddy Cuenca

#### 3.2.2 Principales importaciones de Ecuador desde Alemania

En el siguiente cuadro se podrá observar, cuáles han sido los principales productos importados por Ecuador desde Alemania.

### Cuadro 3.2

Valores expresados en miles de dólares

(Año FOB 2014)

<b>PARTIDA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>2014</b>
<b>3004.90.29.00</b>	Los demás medicamentos para uso humano de uso terapéuticos	23,585
<b>3822.00.90.00</b>	Los demás reactivos de diagnósticos o de laboratorio	17,308
<b>9018.90.90.00</b>	Los demás instrumentos para la medicina	11,308

<b>3104.20.10.00</b>	<b>Cloruro con un contenido de potasio de <math>\geq 22\%</math> y <math>\leq 62\%</math> en peso</b>	<b>7,962</b>
<b>8703.23.90.90</b>	<b>Los demás vehículos de cilindrada <math>&gt;</math> a 1.500cm<sup>3</sup> y <math>&lt;</math> a 3000 cm<sup>3</sup></b>	<b>7,684</b>
<b>8477.80.00.00</b>	<b>Las demás máquinas y aparatos para trabajar en caucho o plástico</b>	<b>5,851</b>
<b>2933.39.90.00</b>	<b>Los demás compuestos heterocíclicos con heterotermo NCOP</b>	<b>5,746</b>
<b>3002.10.33.00</b>	<b>Reactivos de diagnóstico que no se empleen en el paciente</b>	<b>5,629</b>

**Fuente:** (Pro Ecuador, n.d.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### **3.2.3 La demanda (Consumidor)**

En los últimos años el comercio bilateral entre Ecuador y Alemania, en lo que corresponde a la comercialización y a la compra de harina, sémola y polvo de hortalizas de banano y plátano, se ha ido incrementando favorablemente, en especial el producto harina de plátano. Debido a su grandes beneficios nutricionales el consumo de este producto ha ido ganando espacio entre las preferencias alimenticias del pueblo alemán, en razón de que es una cultura que se preocupa mucho por temas como la salud, el bienestar personal y familiar, por eso en la siguiente tabla se podrá observar cómo se ha ido aumentado las importaciones de estos tipos de producto.

### **3.2.4 Harina de Plátano.**

**Subpartida Arancelaria Sugerida:** 1106.30.10

La subpartida arancelaria es usada para efectos de búsqueda de información. Es importante mencionar que una subpartida arancelaria abarca muchos productos. La autoridad competente para el proceso de clasificación arancelaria es el (SENAE, n.d.).

**Cuadro 3.3**

**Clasificación Arancelaria**

Sección II	Productos del Reino Vegetal
Capítulo 11	Productos de la molinería, malta, almidón y fécula, inulina, gluten de trigo
Partida Sist. Armonizado 1106	Harina, sémola y polvo de hortalizas de la partida n.- 07.13, de sagú o de las raíces o tubérculos de la partida n.- 07.14 de los productos del capítulo 8
Subpartida Sist. Armonizado 1106.30	De los productos del capítulo 8
Subpartida Sist. Armonizado Regional 1106.30.10	De bananos o plátanos

**Fuente:** Servicio Nacional de Aduanas (SENAE, n.d.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

**Comercio bilateral Ecuador – Alemania**

En el siguiente cuadro se podrá observar el comercio bilateral entre Ecuador y Alemania, correspondiente al producto harina de plátano, que esta descrito bajo la subpartida arancelaria 1106.30.08

**Cuadro 3.4**

**Comercio entre Ecuador y Alemania, correspondiente al producto harina de plátano (valores expresados en miles de dólares)**

<b>Código del producto</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Alemania importa desde Ecuador</b>	<b>Alemania importa desde el mundo</b>
----------------------------	---------------------------------	---------------------------------------	--

1106.30.10	De bananos o plátanos	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013
		527,00	575,00	726,00	1333,00	1425,00	1428,00

Fuente: (Trade Map, n.d.)

Elaborado por: Freddy Cuenca

### 3.3 Consumo nacional aparente.

Se entiende por demanda al llamado Consumo Nacional Aparente (CNA), que es la cantidad de harina de plátano, que el mercado de Alemania requiere. Se determina de la siguiente manera utilizando la siguiente formula.

$$\text{CNA} = \text{Producción nacional} + \text{importaciones} - \text{exportaciones.}$$

En los siguientes cuadros se tendrá lo que Alemania importó y exportó del mundo correspondiente a la partida 1106.30.10, la cual corresponde al producto harina de plátano. Los valores numéricos que se tienen corresponden desde el año 2007 hasta el año 2014 y están expresados en toneladas métricas.

#### Cuadro 3.5

##### Importaciones de Alemania desde el mundo correspondientes al producto harina de plátano (valores dados en toneladas métricas)

Año	Valor de X	Importaciones (Toneladas)
2007	1	6414
2008	2	5961
2009	3	6701
2010	4	6749
2011	5	6050
2012	6	5554
2013	7	5337
2014	8	4040

Fuente: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

Elaborado por: Freddy Cuenca

### Cuadro 3.6

#### Exportaciones de Alemania del producto correspondiente a la subpartida 1106.30.10 (harina de plátano) hacia el mundo.

Exportaciones		
Año	Valor de X	Exportaciones (Toneladas)
2007	1	1169
2008	2	1023
2009	3	1229
2010	4	1271
2011	5	1587
2012	6	1163
2013	7	1999
2014	8	1553

Fuente: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

Elaborado por: Freddy Cuenca

A continuación se procederá a calcular el consumo nacional aparente que tuvo Alemania durante el periodo de tiempo desde los años 2007 hasta el año 2014, en la cual se aplicará la fórmula ya mencionada al inicio. Es de importancia recalcar que Alemania no posee producción nacional de harina de plátano, porque debido los estudios de la (FAO, n.d.)<sup>6</sup>, Alemania se especializa en la producción de cereales, legumbres y verduras específicas que son consumidas en su gran mayoría por su mercado local, razón por la cual no producen la materia prima de la harina de plátano que es el plátano.

Por eso al momento de realizar el cálculo de aplicación del consumo nacional aparente, la producción nacional será cero, por lo que se procederá solamente a aplicar la diferencia entre las importaciones con relación a las exportaciones.

$$CNA = PN + M - X$$

<sup>6</sup> Food and Agriculture Organization of the United Nations

**Cuadro 3.7**  
**Consumo Nacional Aparente**

<b>Año</b>	<b>Valor de X</b>	<b>Importaciones (Toneladas)</b>	<b>Exportaciones (Toneladas)</b>	<b>C.N.A (Toneladas)</b>
2007	1	6414	1169	5245
2008	2	5961	1023	4938
2009	3	6701	1229	5472
2010	4	6749	1271	5478
2011	5	6050	1587	4463
2012	6	5554	1163	4391
2013	7	5337	1999	3338
2014	8	4040	1553	2487

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

Para realizar las proyecciones de lo que Alemania importará, exportará y de cuál será su consumo nacional aparente, se utilizará los datos de las importaciones, exportaciones que ya se han analizado, que van desde el año 2007 hasta el año 2014. El cálculo que se aplicará será el mismo que se usará tanto para las exportaciones como para las importaciones, después mediante la fórmula del consumo nacional aparente, se hallará lo que se importará, exportará y cuál será el consumo nacional aparente de Alemania correspondiente a la partida 1106.30.10, dentro de la cual está incluida la harina de plátano hasta el año 2025. Para iniciar con los cálculos se procederá a utilizar el método de regresión lineal, método que ayudará con una aproximación muy cercana a valores que dará una visión de la posible demanda que tendrá el mercado alemán, con lo que corresponde al producto harina de plátano. Se utilizará la fórmula de ecuación lineal la cual es la siguiente:

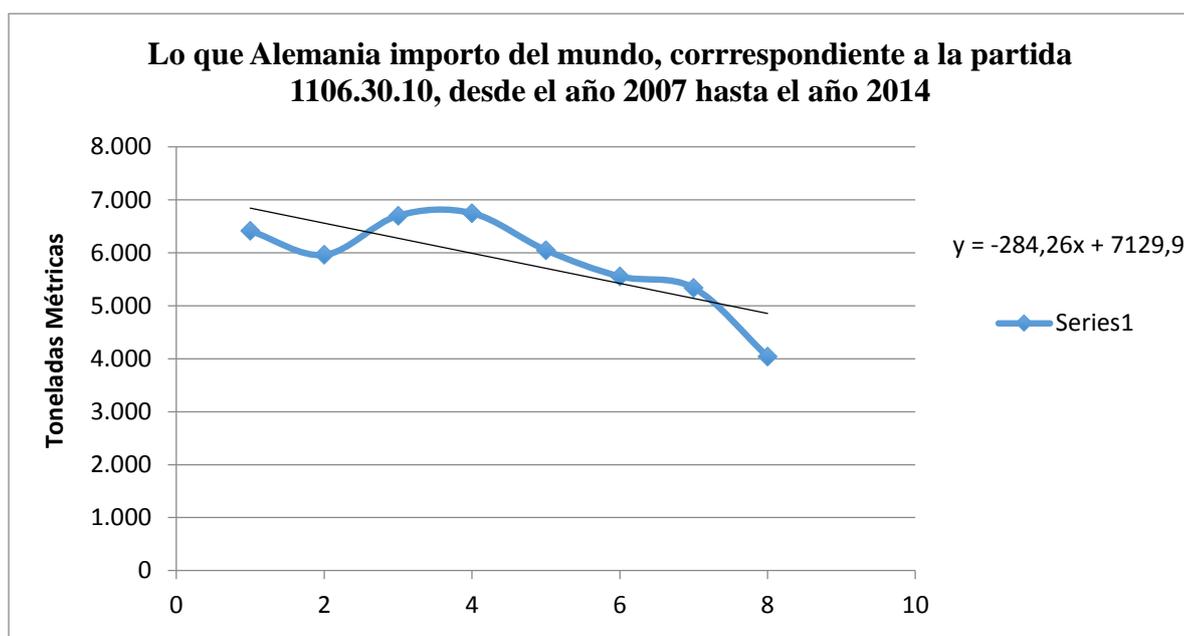
**Formula de la ecuación lineal**

$$y = a + bx$$

### 3.3.1 Proyección de lo que Alemania importará, correspondiente a la partida 1106.30.10, que corresponde al producto harina de plátano, a partir del año 2014 hasta el año 2025.

Para poder hallar esta proyección se procederá a tomar los valores del gráfico 3.5 que corresponden a las importaciones, después se relacionará los valores de X con los valores importados (toneladas) para poder encontrar la ecuación lineal que servirá para poder hacer el cálculo de las proyecciones futuras. Es relativamente fácil hacerlo mediante una hoja de Excel en la cual simplemente se debe seleccionar los valores de X con los valores importados, después aplicar un gráfico de dispersión en la cual se visualizará la tendencia de los datos, luego se debe encontrar la opción de mostrar ecuación en el gráfico, el programa automáticamente dará la ecuación que se necesita aplicar para hallar los datos futuros. Para mejor entendimiento veamos la siguiente figura.

Figura 3.2



Elaborado por: Freddy Cuenca

Como se puede observar se tiene un gráfico en el cual se puede analizar la tendencia que han tenido la importaciones alemanas correspondiente a la partida 1106.30.10, que corresponde a la harina de plátano, que va desde el año 2007 hasta el 2014 y a su vez, observamos la ecuación lineal que necesitamos para poder realizar las proyecciones hasta el año 2025. La ecuación fue la siguiente:

$$y = -284,26x + 7129,9$$

Una vez encontrada la ecuación lineal, se procederá a realizar las proyecciones, en la cual simplemente se deberá agregar los valores de X siguientes al último que se utilizó que fue ocho, simplemente hasta llegar al año 2025, valor de X que será 19.

Año	Valor de X
2015	9
2016	10
2017	11
2018	12
2019	13
2020	14
2021	15
2022	16
2023	17
2024	18
2025	19

Elaborado por: Freddy Cuenca

Y finalmente se procederá a aplicar la ecuación que se encontró, en la cual simplemente se sumará el valor de la pendiente, de la multiplicación de X por el valor de X correspondiente al año. A continuación el procedimiento para que se pueda entender mejor.

$$y = -284,26x + 7129,9$$

$$y = (-284,26 * 9) + 7129,9$$

$$y = 4571,56$$

Resultado que dará el valor de 4571,56. Y finalmente se aplicará el mismo proceso para todos los valores de X, hasta llegar al año 2025. Se podrá comprender mejor con el siguiente cuadro a continuación.

**Cuadro 3.8**

**Proyecciones de lo que Alemania importara del mundo hasta el año 2025,  
correspondiente al producto harina de plátano**

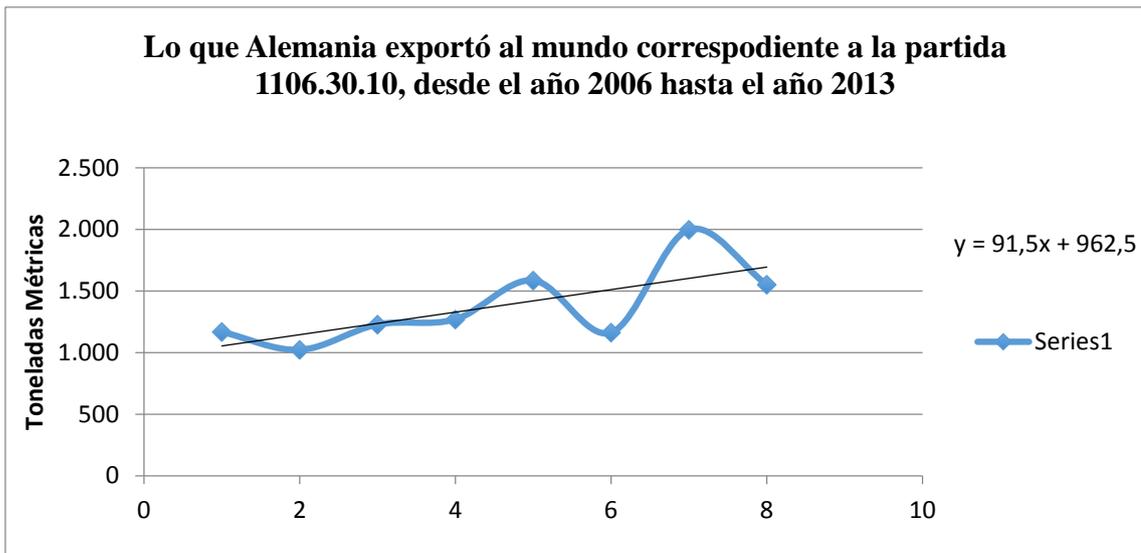
<b>Año</b>	<b>Valor de X</b>	<b>Importaciones (Toneladas)</b>
<b>2015</b>	<b>9</b>	<b>4571,56</b>
<b>2016</b>	<b>10</b>	<b>4287,30</b>
<b>2017</b>	<b>11</b>	<b>4003,04</b>
<b>2018</b>	<b>12</b>	<b>3718,78</b>
<b>2019</b>	<b>13</b>	<b>3434,52</b>
<b>2020</b>	<b>14</b>	<b>3150,26</b>
<b>2021</b>	<b>15</b>	<b>2866,00</b>
<b>2022</b>	<b>16</b>	<b>2581,74</b>
<b>2023</b>	<b>17</b>	<b>2297,48</b>
<b>2024</b>	<b>18</b>	<b>2013,22</b>
<b>2025</b>	<b>19</b>	<b>1728,96</b>

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

**3.3.2 Proyección de lo que Alemania exportará, correspondiente a la partida 1106.30.10, en donde está incluida el producto harina de plátano, a partir del año 2015 hasta el año 2025.**

Para poder hallar esta proyección se procederá a tomar los valores del gráfico 3.6 que corresponden a las exportaciones, después se relacionará los valores de X con los valores exportados (toneladas) para poder encontrar la ecuación lineal que servirá para poder hacer el cálculo de las proyecciones futuras. Es relativamente fácil hacerlo mediante una hoja de Excel en la cual simplemente se deberá seleccionar los valores de X con los valores exportados, después aplicar un gráfico de dispersión en la cual se podrá visualizar la tendencia de los datos, luego se deberá encontrar la opción de mostrar ecuación en el gráfico, el programa automáticamente dará la ecuación que necesitamos para aplicar y poder encontrar los datos futuros. Para mejor entendimiento ver el siguiente figura.

**Figura 3.3**



**Elaborado por:** Freddy Cuenca

Como se puede observar se tiene un gráfico en el cual se ve la tendencia que han tenido la exportaciones alemanas correspondiente a la partida 1106.30.10, que corresponde al producto harina de plátano, desde el año 2006 hasta el 2013 en el cual se observa como han ido disminuyendo, también tenemos la ecuación lineal que se necesita para poder realizar las proyecciones hasta el año 2024. La ecuación fue la siguiente:

$$y = 91,5x + 962,5$$

Una vez encontrada la ecuación lineal se procederá a realizar las proyecciones, en la cual simplemente se debe agregar los valores de X siguientes al último que se utilizó que fue ocho, simplemente hasta llegar al año 2024, valor de X que será 19.

<b>Año</b>	<b>Valor de X</b>
<b>2015</b>	<b>9</b>
<b>2016</b>	<b>10</b>
<b>2017</b>	<b>11</b>
<b>2018</b>	<b>12</b>
<b>2019</b>	<b>13</b>
<b>2020</b>	<b>14</b>
<b>2021</b>	<b>15</b>
<b>2022</b>	<b>16</b>
<b>2024</b>	<b>17</b>
<b>2024</b>	<b>18</b>
<b>2025</b>	<b>19</b>

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

Para finalizar se aplicará la ecuación, en la cual simplemente se procederá a sumar el valor de la pendiente, de la multiplicación de X por el valor de X correspondiente al año. A continuación un ejemplo para que se pueda entender mejor.

$$y = (91,5 * 9) + 962,5$$

$$y = 823,5 + 962,5$$

$$y = 1786$$

Resultado dará el valor de 1786. Y finalmente se aplicará el mismo proceso para todos los valores de X hasta llegar al año 2025. Se podrá comprender de mejor manera con el siguiente cuadro a continuación:

**Cuadro 3.9**

**Proyecciones de lo que Alemania exportará hacia mundo hasta el año 2025, correspondiente al producto harina de plátano.**

<b>Año</b>	<b>Valor de X</b>	<b>Exportaciones (Toneladas)</b>
2015	9	1786,00
2016	10	1877,50
2017	11	1969,00
2018	12	2060,50
2019	13	2152,00
2020	14	2243,50
2021	15	2335,00
2022	16	2426,50
2023	17	2318,00
2024	18	2609,50
2025	19	2701,00

Elaborado por: Freddy Cuenca

**3.3.3 Proyección del consumo nacional aparente que tendrá Alemania, correspondiente a la partida 1106.30.10, en donde está incluida el producto harina de plátano, a partir del año 2015 hasta el año 2025.**

Y para finalizar se encontrará los valores del consumo nacional aparente que tendrá Alemania a partir desde el año 2014 hasta el año 2024, simplemente restando los valores proyectados de las importaciones para las exportaciones lo que dará los siguientes resultados.

**Cuadro 3.10**

**Consumo nacional aparente que tendrá Alemania, del producto harina del plátano desde el año 2014 hasta el año 2025**

<b>Año</b>	<b>Valor de X</b>	<b>C.N.A</b>
2015	9	2785,55
2016	10	2409,80
2017	11	2034,04
2018	12	1658,28
2019	13	1282,52
2020	14	906,76
2021	15	531,00
2022	16	155,24
2023	17	220,52
2024	18	596,28

2025	19	972,04
------	----	--------

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### **3.4 Oferta.**

Dentro del estudio del plan de exportación, la oferta es un factor muy importante por tal motivo es de vital relevancia poder identificar todas las variables que tienen relación con la oferta y que se relaciona con el producto harina de plátano. Es por eso que en las siguientes hojas se analizará quienes son los mayores productores y mayores exportadores de harina de plátano en el mundo. También se analizará lo que Ecuador produce y exporta, además manera especial se podrá observar la comercialización directa del producto harina de plátano con el país de Alemania. Es de importancia recalcar que los valores que se analizarán estarán dados en toneladas, ya que esta unidad de medida es la que servirá de mejor manera, para poder comprender la oferta que hay del producto harina de plátano, correspondiente a la partida arancelaria 1106.30.10.

#### **3.4.1 Principales diez países exportadores a nivel mundial correspondiente a la partida 1106.30.10, que corresponde al producto harina de plátano.**

A continuación, los diez principales países, que son los mayores exportadores del producto harina de plátano, que se encuentra incluido dentro de la partida arancelaria 1106.30.10. Se presentará el siguiente cuadro con los respectivos valores en toneladas exportadas correspondientes desde el año 2009 hasta el año 2013, después mediante un gráfico se podrá observar el porcentaje de participación que tienen estos países dentro del comercio de nuestro producto en común.

**Cuadro 3.11****Principales países exportadores de harina de plátano**

<b>Países</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Exportadores</b>	<b>Exportaciones (Toneladas)</b>				
<b>India</b>	10.406,00	3.302,00	14.890,00	19.387,00	20.330,00
<b>Turquía</b>	11.788,00	13.477,00	10.374,00	10.569,00	12.081,00
<b>España</b>	9.068,00	9.885,00	11.263,00	11.784,00	10.533,00
<b>Irlanda</b>	3.882,00	2,00	9.829,00	10.045,00	9.578,00
<b>EEUU</b>	2.709,00	4.157,00	4.584,00	6.846,00	8.521,00
<b>Malasia</b>	3.640,00	3.447,00	3.915,00	3.493,00	3.947,00
<b>Italia</b>	2.804,00	1.874,00	1.749,00	1.696,00	1.965,00
<b>Alemania</b>	1.229,00	1.271,00	1.587,00	1.163,00	1.999,00
<b>Filipinas</b>	1.348,00	1.081,00	1.079,00	850,00	2.849,00
<b>E.A.U</b>	172,00	352,00	253,00	879,00	2.376,00

**Fuente:** [http://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx)

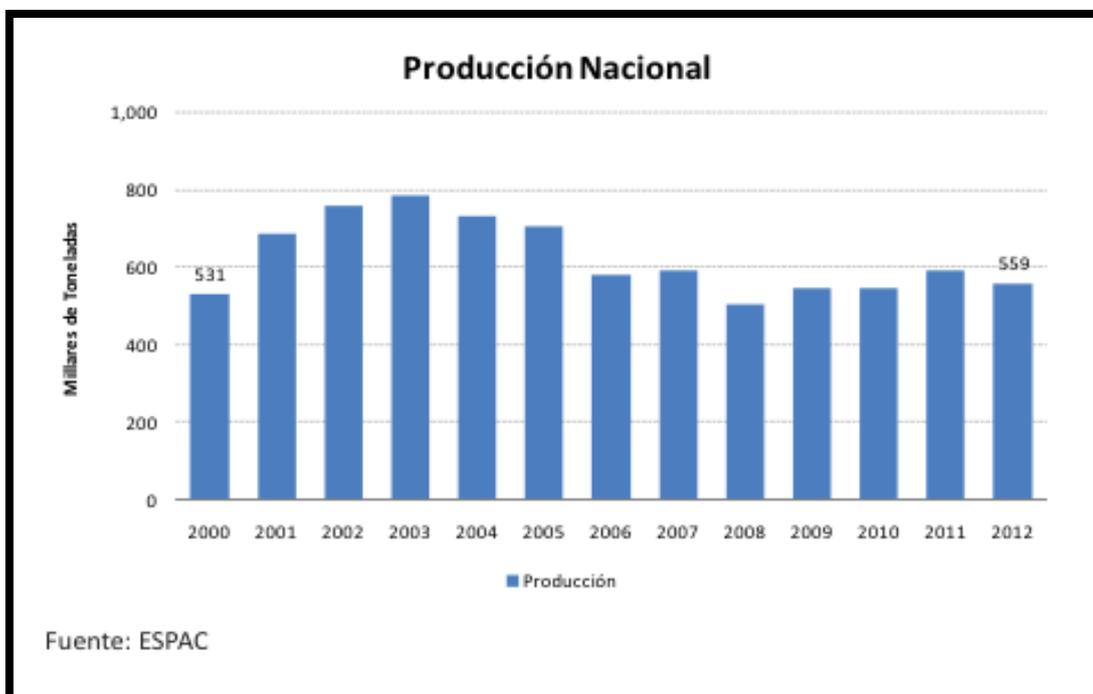
**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### **3.5 Producción y exportaciones del Ecuador, correspondiente a la partida arancelaria 1106.30.10 en la que se incluye el producto harina de plátano.**

Para poder dar los datos de la producción, se dará la información correspondiente a la materia prima que se utilizará para la elaboración de la harina de plátano el cual es el plátano. Debido a que la producción de harina de plátano aún no se constituye en una fuerte industria en el país, no existen datos específicos sobre su producción, como se lo menciono anteriormente su producción o elaboración se da de su materia prima. En Ecuador las variedades de plátano distribuidas en las regiones tropicales y subtropicales son el barraganete (que se lo designa en mayor parte para la exportación) y el dominico (consumo local). Desde el año 2000 al 2012, la producción nacional de plátano en el Ecuador aumentó en 5.37%, debido principalmente a la creciente demanda internacional de este producto y al incremento en los precios internacionales. En el censo del año 2000 se reportó una

producción de 531 mil toneladas y en la encuesta del 2012 ( (ESPAC-INEC, n.d.) se incrementó a 559 mil toneladas.

**Figura 3.4**  
**Producción nacional de plátano**



**Elaborado por:** Freddy Cuenca

Cabe recalcar que desde el año 2003 (788 mil toneladas) se ha registrado una disminución en la producción, a una tasa promedio anual de 3.33%.

Para poder analizar las exportaciones que ha tenido el Ecuador con respecto a la partida arancelaria 1106.30.10 que corresponde a la harina de plátano, se procederá analizar las exportaciones que tuvo tanto en toneladas como en valor FOB. Cabe recalcar que esta producción exportada es toda lo que se exportó hacia el mundo.

**Cuadro 3.12**

**Lo que Ecuador exportó al mundo, correspondiente a la partida 1106.30.10, en donde se incluye el producto harina de plátano.**

<b>Año</b>	<b>Exportaciones (Toneladas)</b>	<b>FOB (Dólar Miles De Dólares)</b>
<b>2008</b>	<b>112,58</b>	<b>178,22</b>
<b>2009</b>	<b>95,94</b>	<b>148,43</b>
<b>2010</b>	<b>128,16</b>	<b>167,95</b>
<b>2011</b>	<b>192,83</b>	<b>363,03</b>
<b>2012</b>	<b>243,35</b>	<b>376,78</b>
<b>2013</b>	<b>301,89</b>	<b>632,85</b>
<b>Total</b>	<b>1074,75</b>	<b>1867,26</b>

**Fuente:** (Banco Central Del Ecuador, n.d.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

También se procederá a realizar las proyecciones de lo que Ecuador exportará hacia el mundo, de los productos correspondientes a la parida 1106.30.10 que corresponde a la harina de plátano. Los valores a proyectarse estarán dados en toneladas y valor FOB y corresponderán desde el año 2015 hasta el año 2025.

Los cálculos se realizaran mediante el método de ecuación lineal y se aplicaran los mismos mecanismos que se realizó anteriormente para el cálculo del consumo nacional aparente.

**Cuadro 3.13**

**Lo que Ecuador exportará al mundo, correspondiente a la partida 1106.30.10, que corresponde a el producto harina de plátano.**

<b>Año</b>	<b>Exportaciones (Toneladas)</b>	<b>FOB ( Miles de Dólares)</b>
<b>2014</b>	<b>324,469</b>	<b>626,54</b>
<b>2015</b>	<b>365,996</b>	<b>716,634</b>

<b>2016</b>	<b>407,523</b>	<b>806,728</b>
<b>2017</b>	<b>449,05</b>	<b>896,822</b>
<b>2018</b>	<b>490,577</b>	<b>986,916</b>
<b>2019</b>	<b>532,104</b>	<b>1077,01</b>
<b>2020</b>	<b>573,631</b>	<b>1167,104</b>
<b>2021</b>	<b>615,158</b>	<b>1257,198</b>
<b>2022</b>	<b>656,685</b>	<b>1347,292</b>
<b>2023</b>	<b>698,212</b>	<b>1437,386</b>
<b>2024</b>	<b>739,739</b>	<b>1527,48</b>

Elaborado por: Freddy Cuenca

### 3.5.1 Principales destinos de exportación del Ecuador del producto harina de plátano, correspondiente a la partida arancelaria 1106.30.10.

También dentro del estudio de la oferta, Se indicara los principales destinos de exportación de los productos correspondientes a la partida 1106.30.10, en el cual se encuentra el producto harina de plátano. Los valores están dados en toneladas exportadas y también valor FOB-Dólar, los valores fueron tomados desde el año 2010 hasta diciembre del 2013.

**Gráfico 3.14**

#### Principales destinos de exportación del Ecuador del producto harina de plátano.

<b>Subpartida Nandina</b>	<b>Descripción Nandina</b>	<b>País</b>	<b>Toneladas</b>	<b>FOB-Dólar</b>
<b>1106.30.10.00</b>	<b>De Bananos o Plátanos</b>	<b>EEUU</b>	<b>313.34</b>	<b>519.45</b>
		<b>Japón</b>	<b>162.79</b>	<b>355.76</b>
		<b>España</b>	<b>66.62</b>	<b>150.41</b>
		<b>Jamaica</b>	<b>42.46</b>	<b>121.52</b>
		<b>Colombia</b>	<b>80.52</b>	<b>105.76</b>
		<b>Alemania</b>	<b>36.65</b>	<b>78.80</b>
		<b>México</b>	<b>31.27</b>	<b>62.12</b>

		<b>Holanda</b>	<b>59.62</b>	<b>51.96</b>
		<b>Bélgica</b>	<b>47.02</b>	<b>41.76</b>
		<b>Chile</b>	<b>20.01</b>	<b>25.67</b>
		<b>Reino Unido</b>	<b>4.01</b>	<b>16.82</b>
		<b>Canadá</b>	<b>1.03</b>	<b>7.36</b>
		<b>Italia</b>	<b>0.60</b>	<b>2.10</b>
		<b>Perú</b>	<b>0.32</b>	<b>1.15</b>
<b>Total Subpartida</b>			<b>866.21</b>	<b>1,540.60</b>
<b>Total General</b>			<b>866.21</b>	<b>1,540.60</b>

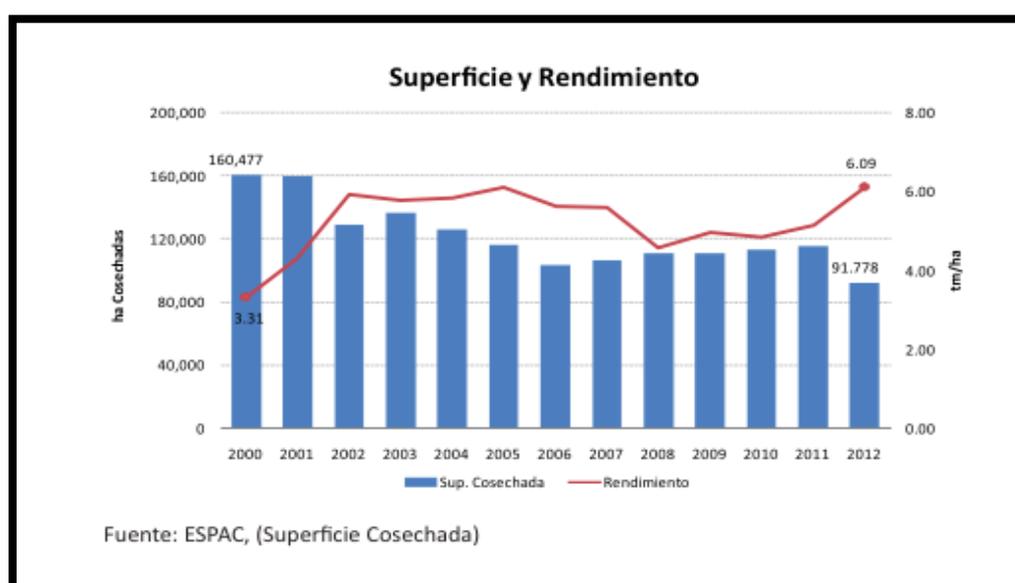
Fuente: (Banco Central Del Ecuador, n.d.)

Elaborado por: Freddy Cuenca

### 3.5.2 Producción, superficies y rendimientos.

El censo del año 2000 reveló una superficie cosechada de alrededor de 160 mil hectáreas, que comparadas con las 92 mil hectáreas de la encuesta del 2012 (ESPAC-INEC, n.d.) significa una reducción del 43%. En este mismo periodo la productividad se elevó en un 84% (de 3.31 a 6.09 tm/ha) como resultado de una mayor inversión en infraestructura y paquetes tecnológicos por parte de los productores.

Figura 3.5



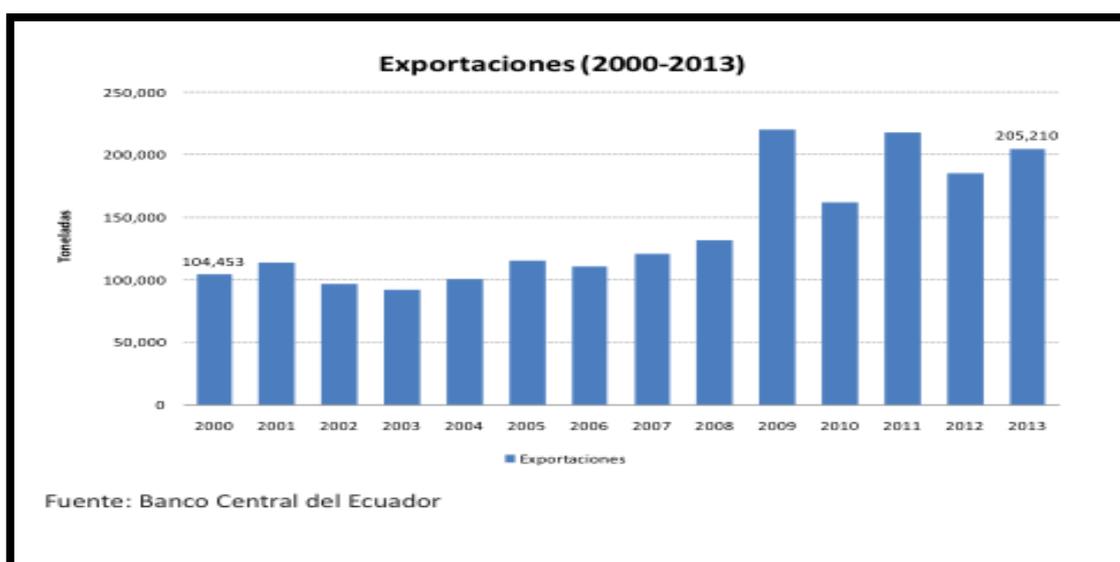
Elaborado por: Freddy Cuenca

Si bien la productividad se ha incrementado considerablemente (6.09 tm/ha) en el último decenio, sigue siendo menor a la de Colombia y Perú, quienes tienen un rendimiento de 8.12 y 13.25 tm/ha; debido a que estos países realizan fuertes inversiones en tecnología para el desarrollo de este cultivo. Para el 2013, aun sin datos oficiales, se estima en 566 mil toneladas la producción de plátano, un 28% por debajo del máximo alcanzado en el 2003 (788 mil toneladas). La caída se explica mayormente por la disminución del área cosechada. Manabí es la provincia que más se destaca en la producción con 262 mil toneladas, equivalente al 47% de la producción nacional y con un rendimiento de 6.89 tm/ha. Los Ríos es la provincia con mayor productividad (7.10 tm/ha) y cuenta con una producción de 59 mil toneladas.

### 3.5.3 Comercio Internacional

El comercio internacional del Ecuador en el rubro plátano, presenta una tendencia al alza en las exportaciones, registrando un incremento de 96% en el periodo 2000 - 2013. En el inicio de este período, Ecuador exportó 104 mil toneladas y 205 mil toneladas en el 2013, siendo de esta manera uno de los principales proveedores de esta fruta a nivel mundial. Estados Unidos es el principal destino del plátano ecuatoriano. Desde el año 2009 las exportaciones se han incrementado a una tasa de crecimiento anual promedio de 14.06%

**Figura 3.6**



**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### 3.5.4 Hectáreas sembradas, cosechadas y rendimiento. (Plátano)

En el siguiente cuadro se podrá observar los resultados que muestran los estudios de la producción nacional de la materia prima de la harina de plátano, que es el plátano, se podrá analizar las hectáreas sembradas, las hectáreas cosechadas y el rendimiento que tienen estas hectáreas en las principales provincias donde más se cultiva esta fruta. Los datos abarcan la información correspondiente al año 2013.

**Cuadro 3.15**

#### **Superficie, producción y rendimientos provinciales**

<b>Provincia</b>	<b>Superficie Sembrada (Ha)</b>	<b>Superficie Cosechada (Ha)</b>	<b>Producción (Toneladas)</b>	<b>Rendimiento (TM/HA)</b>
<b>Total Nacional</b>	<b>114,272</b>	<b>91,778</b>	<b>559,319</b>	<b>6.09</b>
<b>Manabí</b>	<b>47,869</b>	<b>37,972</b>	<b>261,770</b>	<b>6.89</b>
<b>Los Ríos</b>	<b>10,809</b>	<b>8,257</b>	<b>58,654</b>	<b>7.10</b>
<b>Sto. Domingo</b>	<b>10,253</b>	<b>9,354</b>	<b>48,303</b>	<b>5.16</b>
<b>Otros</b>	<b>45,341</b>	<b>36,195</b>	<b>190,592</b>	<b>5.27</b>

Fuente: (ESPAC, 2015)

#### **Materia Prima, el plátano.**

En el 2013 las exportaciones estuvieron distribuidas durante todo el año, concentrándose el 41% de estas en los meses de marzo a junio, que corresponden a los meses de mayor producción de plátano. Los principales países de destino fueron Estados Unidos, Bélgica y Colombia.

#### **Precios, productor y mayorista.**

Según el (SINAGAP, n.d.) en el 2013, el precio mínimo de sustentación de la caja de plátano de 50 libras para la exportación fue USD 7.00, el cual se lo determinó mediante consensos entre los exportadores, el gobierno y los productores, quienes en conjunto analizaron los costos y la demanda de los mercados internacionales. El precio recibido por el productor de plátano “barraganete” osciló entre 2.25

(junio) y 3.88 (diciembre) dólares el racimo de 50 libras, con un precio promedio anual de USD 3.04 el racimo de 50 libras, un 18% menor al precio promedio del 2012 (3.71 USD/ racimo de 50 libras). A nivel de mercado mayorista, el precio promedio registrado en la ciudad de Quito fue de 16.71 USD/racimo de 130 libras, siendo el mes de enero en donde se registra el precio máximo (22.92 USD/ racimo), en mayo el precio mínimo (10.63 USD/racimo) y para diciembre el precio fue 19.71 USD/racimo.

### **Costos de producción.**

El costo total del primer año de producción de una hectárea de plátano en el año 2013 fue de USD 2,473. Este valor está relacionado con la utilización de un nivel medio de tecnología, con un sistema de siembra de tres bolillo, con una distancia de 3x3 metros y una densidad de 1,278 plantas/ha; se escogió la variedad “barraganete”. En la estructura de costos, el 28.49% se lo destina a la siembra, que incluye el valor de los colinos (plantas de plátano), la mano de obra y los insumos requeridos para esta actividad. El 13.71% se lo dirige a las labores culturales (enfunde, deshoje, deshije, apuntalamiento, etc.) y el 13.62% es destinado a la fertilización, debido a la gran cantidad de nitrógeno y fósforo que requiere el cultivo. El 44.18% restante está encaminado para la preparación del terreno, el alquiler, la cosecha, el control de plagas y de enfermedades. El cultivo de plátano requiere de alrededor de 57 jornales/hectárea para las diferentes actividades de producción; es así que el 35% del costo total de producción es destinado a la mano de obra.

**Cuadro 3.16****Costos para la producción de plátano**

<b>Actividad</b>	<b>Producción – Costo (USD/HA)</b>
Preparación del terreno	295,00
Siembra	704,60
Fertilización	336,84
Labores varios	339,00
Control de plagas	52,50
Control de enfermedades	41,00
Cosecha	303,95
Arriendo del terreno	400,00
Costo Total	2,472.89
Rendimiento (TM/HA)	11,36
Costo por Kg	0,22

**Fuente:** (MAGAP, n.d.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

**Proveedores.**

Es de vital importancia, saber que se podrá contar con un flujo constante de materia prima para poder elaborar el producto harina de plátano, por eso es necesario poder tener proveedores que siempre puedan satisfacer la demanda y así poder elaborar el producto durante todo el año. También se deberá estudiar y seleccionar la mejor zona de producción para poder garantizar una materia prima de primera calidad.

Dentro del proyecto de plan de negocios para la exportación de harina de plátano se ha podido encontrar la mejor zona donde se produce la materia prima que se necesita como es el plátano, la zona de producción elegida es la ciudad de El Carmen, ubicada en la provincia de Manabí.

### **3.6 Localización óptima del proyecto.**

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo mínimo unitario.

### **3.7 Método cualitativo por puntos.**

Consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideren relevantes para la localización.

#### **3.7.1 Factores relevantes.**

Son todas aquellas determinantes que pueden hacer de un lugar el óptimo para su localización, como también desestimarlos por falta de puntaje al realizar el método cualitativo por puntos. Algunos de los factores relevantes que tenemos son los siguientes, factores geográficos, factores institucionales, factores sociales o factores económicos.

A continuación se determinó tres ciudades que podrían ser las óptimas para albergar la localización estratégica para poder obtener el máximo de rentabilidad del plan de exportación de harina de plátano hacia Alemania.

Las ciudades elegidas fueron; Santo Domingo, El Carmen y Manta.

Se procedió a elaborar una matriz en la cual se han determinado factores relevantes que podrían ser determinantes para la ubicación del proyecto, también se procedió a elaborar una matriz para determinar qué ciudad mediante el método cualitativo por puntos resulta ser la más óptima.

#### **Cuadro 3.17** **Método cualitativo por puntos**

Factores Relevantes	Peso Asignado	Santo Domingo		El Carmen		Manta	
		Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación
			Ponderada		Ponderada		Ponderada
Mano de obra	0,15	9	1,35	8	1,20	7	1,05
Suministros	0,13	7	0,91	7	0,91	7	0,91
Materia prima	0,18	7	1,26	9	1,62	4	0,72
Transporte	0,12	8	0,96	7	0,84	7	0,84
Adquisición de materia prima	0,07	7	0,49	9	0,63	3	0,21
Suelos	0,04	7	0,28	9	0,36	4	0,16
Clima	0,03	7	0,21	9	0,27	4	0,12
Cercanía al puerto	0,15	4	0,60	4	0,60	10	1,50
Ampliaciones	0,02	6	0,12	6	0,12	6	0,12
Incentivos tributarios	0,06	7	0,42	7	0,42	5	0,30
Servicios Sociales	0,05	8	0,40	6	0,30	7	0,35
<b>Suma</b>			<b>7,00</b>		<b>7,27</b>		<b>6,28</b>

### **3.8 Cantón El Carmen.**

El cantón El Carmen se encuentra ubicado al nor-este de la provincia de Manabí, la cabecera cantonal es El Carmen. La superficie del cantón es de 1.244,50 km<sup>2</sup> (124.450 has.) Los límites del cantón El Carmen son los que se detallan a continuación:

Norte: Cantón la Concordia, Provincia de Esmeraldas. Sur: Cantón El Empalme, Provincia del Guayas. Este: Cantón Santo Domingo, Provincia Santo Domingo de los Tsáchilas. Oeste: Cantones, Chone-Flavio Alfaro-Bolívar y Pichincha de Manabí.

#### **3.8.1 Aspectos comerciales.**

Debido a su ubicación geográfica y la riqueza de suelos, El Carmen tiene una actividad comercial muy activa, por este motivo también se le conoce como “La puerta de oro de Manabí”. La principal actividad de los habitantes de El Carmen es el sector agrícola y ganadero, representando el cultivo de plátano el mayor ingreso económico para los habitantes de este cantón, convirtiéndolo en uno de los principales y más reconocidos cantones de Manabí.

#### **3.8.2 Producción agropecuaria de la zona, efectos económicos y sociales.**

El cantón se caracteriza por la producción de cultivos de ciclo permanente y ciclo corto, siendo el más importante el plátano barraganete proporcionando riquezas con la exportación, además se cultiva banano, plátano dominico que se exporta a Perú y Colombia, también se cultiva piña, maíz, coco, café, cacao, etc. El cultivo del plátano barraganete ocupa gran cantidad de mano de obra generando fuentes de trabajo para la población, calculándose aproximadamente el uso de mano de obra permanente en 7.691 personas, entre familiar y contratada y de 17.349 ocasionales entre familiar y contratada, con lo que esta actividad genera 25.040 plazas de trabajo directa, esto es según el primer censo platanero. Pero en la actualidad el incremento de mano de obra y de indirecta es de aproximadamente el 35% debido a que se está comercializando el producto a nuevos mercados como por ejemplo a Corea y Japón.

### **Producción y rendimiento del plátano barraganete en el mercado local.**

La producción de plátano barraganete representa una actividad muy importante dentro del cantón El Carmen. Gracias al incremento de la producción y exportación de plátano en el cantón este ha tenido un importante desarrollo económico, solo el 25% del plátano producido se lo comercializa internamente, consumiéndose en mayor cantidad el plátano dominico. La introducción de insumos agrícolas y fertilizantes ha permitido que los cultivos sean manejados de una mejor manera e incrementando su volumen de producción; frente a la carencia de un sistema de riego en las plantaciones es necesario reconocer que la producción es poca en comparación que si se tendría la tecnología necesaria para este. Actualmente se superan las 60.000 Has destinadas a la producción del plátano barraganete de exportación, en monocultivo y 30.000 Has asociadas con otros cultivos. Se calcula que semanalmente salen de El Carmen 140.000 cajas de plátano de 50 libras de clase A y unas 60.000 cajas de 80 libras de clase B, constituyéndose en un nuevo producto no tradicional de exportación con grandes posibilidades de incrementarse en el futuro.

### **Organización Asociativa.**

En la actualidad existen alrededor de 5000 productores de Plátano barraganete en el cantón El Carmen de los cuales el número de socios efectivos de la federación asciende a los 600. En la actualidad existe solamente 12 asociaciones legalmente conformadas y registradas en la FENAPROFE<sup>7</sup> esto representa un número muy bajo en relación a los diferentes lugares en donde se tiene producción de plátano.

---

<sup>7</sup> Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador.

## CAPÍTULO 4

### TAMAÑO DEL PROYECTO

#### 4.1 Tamaño del Proyecto.

El tamaño del proyecto es la capacidad instalada que tendrá, para poder optimizar los recursos que este tenga, como es la materia prima, el personal laboral, maquinaria, tecnología etc. Se lo hace con la finalidad de poder identificar y aplicar el mejor proceso de manufactura y efectivizar el proceso iterativo.

Expresaremos el tamaño óptimo del proyecto en las unidades que se podrán producir en un año.

##### 4.1.1 Tamaño propuesto del negocio.

En este punto se procederá a analizar la materia prima, en específico para conocer cuanta materia prima se necesita para poder elaborar harina de plátano, y a su vez lo que se necesitaría para poder elaborar una tonelada métrica de la misma. También cuantas toneladas se podrían lograr mensualmente y finalmente conocer si la producción del lugar elegido mediante el método cuantitativo, que dio como resultado la ciudad de El Carmen, es apta y suficiente para la elaboración de la harina de plátano.

Mediante investigaciones hechas para poder conocer cuanta materia prima se necesita para poder elaborar un kilo de harina de plátano, el portal (Gente Natural, 2015) página web especializada en alimentos procesados y nutrición, informa que para poder elaborar un kilo de harina de plátano, se necesitan 4.5 kilos de plátano. Por lo tanto para poder elaborar una tonelada de harina de plátano necesitaremos 5000 kg de plátano.

<b>1 kg</b> (harina de plátano)	<b>4.5 kg</b> (plátano)
<b>1.000 kg</b> (harina de plátano)	<b>4.500 kg</b> (plátano)

4.000 kg de plátano = 1 tonelada de harina de plátano

Esta información es de gran ayuda ya que permitirá hacer los cálculos y proyecciones de la producción que tiene la ciudad de El Carmen.

Actualmente la ciudad de El Carmen cuenta con un aproximado de 120.000 Has destinadas para la producción del plátano, tipo barraganete y dominico, haciendo que semanalmente salgan 200.000 cajas de exportación entre tipo A y tipo B.

En las cajas de exportación tipo A, semanalmente salen 140.000 cajas de 23 kg lo cual dará 3,220.000 kg de plátano que transformados a toneladas darán 3.220 toneladas de plátano semanalmente, mensualmente serán 12.880 toneladas y anualmente 154.560 toneladas de plátano tipo A.

Para las cajas de exportación tipo B, semanalmente salen 60.000 cajas de 36 kg lo cual dará 2,160.000 kg de plátano que transformados a toneladas darán 2.160 toneladas de plátano semanalmente, mensualmente serán 8.640 toneladas y anualmente 103.680 toneladas de plátano tipo B.

Sumando el total de toneladas de plátano, entre las clases A y B que salen al mercado nacional e internacional desde la ciudad de El Carmen tendremos los siguientes resultados.

**Cuadro 4.1**

**Toneladas totales de plátano producido tipo A y B**

<b>Semanal</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
<b>5.380 Ton</b>	<b>21.520 Ton</b>	<b>258.240 Ton</b>

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

Por lo tanto se puede concluir que la ciudad de El Carmen cuenta con la suficiente producción de materia prima que se necesitará para la elaboración de la harina de plátano ya que anualmente se estaría produciendo aproximadamente 258.240 toneladas, lo suficientemente necesario para que el plan de exportación cuente siempre con materia prima de calidad y al instante.

#### **4.2 Demanda.**

En este punto se analizará la relación que existe entre la demanda que se obtuvo mediante las proyecciones del mercado alemán, en relación con la capacidad que podrá producir una planta para el producto harina de plátano.

En la demanda que tendremos para los años desde el 2015 hasta el año 2025, se puede observar como cada año se incrementa, lo que garantiza que por los

próximos diez años habrá mercado para el producto harina de plátano. Con respecto al tema principal de la tesis, el cual es un plan de negocios para la exportación de harina de plátano, se puede observar que el número de toneladas que Alemania demandara, será de 4287,30 toneladas para el año 2016, lo cual es un número elevado y permitirá poder producir un número de toneladas que podrán satisfacer parte de esa demanda que existirá para ese año y para los próximos años.

#### **Cuadro 4.2**

**Demanda que tendrá el mercado alemán en periodo de años, con relación a la importación del producto harina de plátano, que corresponde a la partida arancelaria 1106.30.10**

<b>Año</b>	<b>Valor de X</b>	<b>Importaciones (Toneladas</b>
<b>2015</b>	<b>9</b>	<b>4571,56</b>
<b>2016</b>	<b>10</b>	<b>4287,30</b>
<b>2017</b>	<b>11</b>	<b>4003,04</b>
<b>2018</b>	<b>12</b>	<b>3718,78</b>
<b>2019</b>	<b>13</b>	<b>3434,52</b>
<b>2020</b>	<b>14</b>	<b>3150,26</b>
<b>2021</b>	<b>15</b>	<b>2866,00</b>
<b>2022</b>	<b>16</b>	<b>2581,74</b>
<b>2023</b>	<b>17</b>	<b>2297,48</b>
<b>2024</b>	<b>18</b>	<b>2013,22</b>
<b>2025</b>	<b>19</b>	<b>1728,26</b>

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

Para poder tener un ejemplo claro de lo que se podría producir como planta procesadora de harina de plátano, se tomara el ejemplo de una existente, la cual es una empresa de mediano tamaño, y que tiene una capacidad productiva de 30 toneladas de harina de plátano mensuales.

Conociendo la proporción, que se mencionó, se necesitaba 4.5 Kg de plátano para producir 1 Kg de harina de plátano, por lo tanto para poder producir esas 30

toneladas mensuales, se necesitara 135 toneladas de materia prima, en el siguiente cuadro se podrá comprender de mejor manera.

### Cuadro 4.3

**Toneladas de harina de plátano que se producirán en la planta, y cantidad en toneladas de materia prima que se necesitara para esta producción, mensual y anual.**

<b>Harina de Plátano</b>	<b>Materia Prima (Plátano)</b>
<b>Toneladas de Harina de Plátano</b>	<b>Toneladas de Plátano</b>
30 Toneladas (mensual)	135 Toneladas (mensual)
360 Toneladas (anual)	1.620 Toneladas (anual)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

Finalmente para poder hacer la relación con la demanda que tendrá el mercado alemán , con respecto a sus importaciones a lo que corresponde a productos de la partida arancelaria 1106.30.10, que corresponde a la harina de plátano, se tomara el valor del año 2016 ese año el cual será de 4287,30 toneladas, y hacemos comparación con respecto a lo que se producirá anualmente lo cual será de 360 toneladas, se indicara el porcentaje para una mejor comprensión.

#### Cuadro 4.4

**Relación entre la demanda que tendrá el mercado alemán en relación a los productos de la partida arancelaria 1106.30.10, en donde se incluye la harina de plátano, con lo que se podrá producir anualmente y su porcentaje en relación a lo demandado.**

##### **Demanda**

<b>Año</b>	<b>Importaciones Alemanas (Toneladas)</b>	<b>Porcentaje</b>
2016	4287,30	100%

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

##### **Producción Anual de Harina de Plátano**

<b>Año</b>	<b>Producción Estimada (Toneladas)</b>	<b>Porcentaje</b>
2016	360	8.39%

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

#### **Conclusión:**

Como se puede observar, se estaría en la capacidad de producir para el año 2016, la cantidad de 360 toneladas de harina de plátano, se estaría participando con el 8.39% de la demanda total que tendrá el mercado alemán para ese año, lo cual resulta optimo ya que se estaría trabajando bajo estándares menores a la demanda total.

#### **4.3 Proveedores.**

En este punto se procederá a analizar la producción a nivel nacional que existe en el Ecuador, con respecto a la materia prima que se necesita como es el plátano, en un gráfico anterior se pudo observar las superficies, producción y rendimiento de las mayores provincias que producen el plátano, ya sean para distintos fines como la exportación, transformación, elaboración de chifles, o elaboración de harina de plátano. Se procederá a revisar nuevamente el cuadro.

**Cuadro 4.5**  
**Superficie y rendimientos provinciales**

<b>Provincia</b>	<b>Superficie Sembrada (Ha)</b>	<b>Superficie Cosechada (Ha)</b>	<b>Producción (Toneladas)</b>	<b>Rendimiento (TM/HA)</b>
<b>Total Nacional</b>	<b>114,272</b>	<b>91,778</b>	<b>559,319</b>	<b>6.09</b>
<b>Manabí</b>	<b>47,869</b>	<b>37,972</b>	<b>261,770</b>	<b>6.89</b>
<b>Los Ríos</b>	<b>10,809</b>	<b>8,257</b>	<b>58,654</b>	<b>7.10</b>
<b>Sto. Domingo</b>	<b>10,253</b>	<b>9,354</b>	<b>48,303</b>	<b>5.16</b>
<b>Otros</b>	<b>45,341</b>	<b>36,195</b>	<b>190,592</b>	<b>5.27</b>

**Fuente:** (ESPAC,2015)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

Como se observa la provincia de Manabí, es la provincia que más producción tiene con respecto al producto del plátano, y gracias al método cualitativo por puntos la ciudad que se selecciono es El Carmen, queda ubicada en la provincia de Manabí, lo cual resulta ser una ventaja competitiva muy conveniente.

Observando el cuadro se puede ver que la producción total nacional es de 559,319 mil toneladas de plátano, de las cuales, para la producción anual que se necesita, habiendo analizado los datos de una planta procesadora, para producir harina de plátano, se requería 1,620 toneladas anuales, para que el proyecto pueda funcionar y resultar rentable. Esta cantidad resulta ser el 0.28% de lo que necesitamos de producción total del Ecuador para poder producir y representa el 0.62% de lo que se necesitara de la producción que se tuvo en la provincia de Manabí.

#### **4.3.1 Tecnología.**

Es de vital importancia poder contar con las herramientas, maquinarias y recursos necesarios para la producción, y contar con la tecnología actualizada es muy importante para la optimización de todo el proceso. Afortunadamente las maquinas que se necesitan para la elaboración de la harina de plátano, no requieren una tecnología de punta pero si actualizada. Otro punto a favor es que la tecnología que necesitan las máquinas, se la puede crear a nivel nacional, ya que ingenieros mecánicos e industriales si están en la capacidad de poder crearla, así se garantiza

que por el momento se podrá contar con maquinaria con la tecnología más actual, no sin antes siempre estar atento a las actualizaciones o avances tecnológicos que en el área productiva pueda haber en los próximos años.

#### **4.3.2 Financiamiento.**

Es de vital importancia para todo proyecto, poder contar con un capital financiero para poder empezar con la actividad, no es sencillo en el país obtener aportes de dinero para arrancar un negocio; pero sí es posible. Son varias las fuentes de financiamiento a las que se puede recurrir si se tiene un proyecto viable y con potencial. Por lo general, los aportes iniciales para arrancar un negocio provienen de sus fundadores o su entorno cercano. Sin embargo, en la medida que un emprendimiento avanza puede encontrar otras formas de financiarse para crecer, como lo son préstamos bancarios, inversiones, aportes personales, el punto favorable es que el financiamiento para el desarrollo del plan de negocios que se está elaborando, no requiere de una inversión por decirlo exorbitante, con una inversión inicial aproximada de USD \$100.000 dólares, se podría dar con el inicio de las actividades para la producción de harina de plátano.

#### **4.4 Base Legal.**

La empresa estará constituida bajo la estructura legal de Compañía Anónima, lo que quiere decir que es “una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas. (Superintendencias Ecuador, 2014) Es recomendable que la empresa sea creada mediante escritura pública como lo manda la Superintendencia de Compañías. El objeto de la compañía es principalmente la realización de actividades relacionadas con la comercialización de productos ecuatorianos en el exterior, para iniciar se pretende la exportación de Harina de Plátano hacia Alemania.

#### **Entidades Relacionadas.**

Para que una empresa pueda operar legalmente en el Ecuador, debe regirse y someterse a las disposiciones que son promulgadas por las instituciones de control, es así que a continuación se detallan las entidades relacionadas con una empresa.

### **Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)**

“La SENAE es una empresa estatal, autónoma que hoy en día se está modernizando, orientada al servicio de todos los operadores de comercio exterior. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador está en constante innovación, y perfeccionamiento de los procesos, con el objetivo de brindar la mejor calidad en el servicio al usuario”. (SENAE, 2013)

Para esto la SENAE creó un nuevo sistema para agilizar el comercio exterior, a través de la Ventanilla Única Ecuatoriana VUE, permite a los operadores de comercio exterior, procesar a través de un sólo sistema, los documentos, procedimientos y requerimientos necesarios para realizar los trámites del comercio exterior. Entre los beneficios de este nuevo sistema están:

- Promover la cooperación entre las instituciones públicas acreditadoras que se encuentran involucradas en actividades de comercio exterior.
- Minimizar tiempos y costos de transacción en la realización de actividades de comercio exterior.
- Poner a disposición de las instituciones públicas la información suficiente para realizar un control de una manera óptima.
- Disponer de forma inmediata los registros entre las instituciones públicas involucradas y reducir las probabilidades de inconsistencia entre los registros.
- Facilitar la tramitación de autorizaciones y certificaciones en un solo punto de acceso vía internet.
- Transmitir a los operadores de comercio exterior información sobre los requisitos vigentes y el estado de los trámites en curso.

### **Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)**

El MIPRO es el ente estatal llamado a impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo. (<http://www.industrias.gob.ec>, 2014).

Uno de sus ejes estratégicos es fomentar la oferta exportable, por este motivo la estrecha relación con esta entidad, las empresas dedicadas al comercio exterior deben estar al pendiente de los proyectos de este Ministerio en todo cuanto tenga que ver con el fomento del comercio exterior en especial de las exportaciones.

### **Ministerio de Comercio Exterior**

El Ministerio de Comercio Exterior es el ente rector de la Política de comercio exterior e inversiones, que propicia, de manera estratégica y soberana la inserción económica y comercial del país en el contexto internacional, que contribuya a la integración latinoamericana y que apoye el cambio de la matriz productiva, mediante la formulación, planificación, dirección, gestión y coordinación de la política de comercio exterior, la promoción comercial, la atracción de inversiones, las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales, la regulación de importaciones y la sustitución selectiva y estratégica de importaciones, con el propósito de contribuir al desarrollo económico y social del país. (<http://comercioexterior.gob.ec>, 2014)

Este Ministerio tiene como principales funciones:

- Coordinar las negociaciones de acuerdos comerciales internacionales.
- Promover y coordinar los procesos de integración económicos, con énfasis en la región latinoamericana.
- Promover las exportaciones ecuatorianas de productos y servicios en los mercados internacionales.
- Promover la inversión extranjera y el ingreso de divisas como instrumentos que coadyuven al desarrollo endógeno del país.
- Establecer y promover mecanismos logísticos internacionales para facilitar el transporte, almacenamiento, consolidación, redistribución y comercialización de productos ecuatorianos en los países y mercados internacionales, articulándolos con las entidades rectoras competentes.
- Proponer y coordinar la implementación de políticas y acciones para el acceso efectivo de exportaciones ecuatorianas a mercados internacionales en los ámbitos de normas técnicas, sanitarias, fitosanitarias, aduaneras, entre otras.

- Apoyar el proceso de incentivos y regulación para la generación de valor agregado en las exportaciones y para la inserción en cadenas de valor internacionales.

### **Pro Ecuador**

PRO ECUADOR es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

Entre los principales objetivos de Pro Ecuador están:

- Alcanzar una adecuada promoción de la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador consolidando las exportaciones actuales y fomentando la desconcentración y diversificación de exportadores, productos y mercados.
- Lograr la diversificación y empoderamiento de la oferta exportable a través de la inversión que genere encadenamiento productivo e innovación tecnológica.
- Alcanzar una adecuada cultura exportadora, con énfasis en los nuevos actores del comercio exterior.
- Lograr la inserción estratégica en el comercio internacional de todos los productos nacionales, con especial énfasis en los bienes y servicios ofertados por las pequeñas y medianas empresas, y los actores de la economía popular y solidaria.

### **Federación de Ecuatoriana de Exportadores Fedexpor**

Fedexpor es una institución privada sin fines de lucro, su principal objetivo es brindar a sus afiliados todo el soporte en cuanto al desarrollo del comercio exterior se refiere principalmente con las exportaciones. Entre los servicios que ofrece Fedexpor están:

- Asesoría en comercio exterior.
- Asesoría en aduanas.
- Asesoría integral en materia de origen.

Desarrollo de foros y eventos a través de su Centro de Entrenamiento Gerencial Fedexpor abarca más de 215 instituciones entre gremios sectoriales, empresas exportadoras, importadoras de materias primas y bienes de capital así como empresas de servicios conexos; siendo además la única entidad gremial del país con alcance nacional, al contar con oficinas en Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta y Ambato.

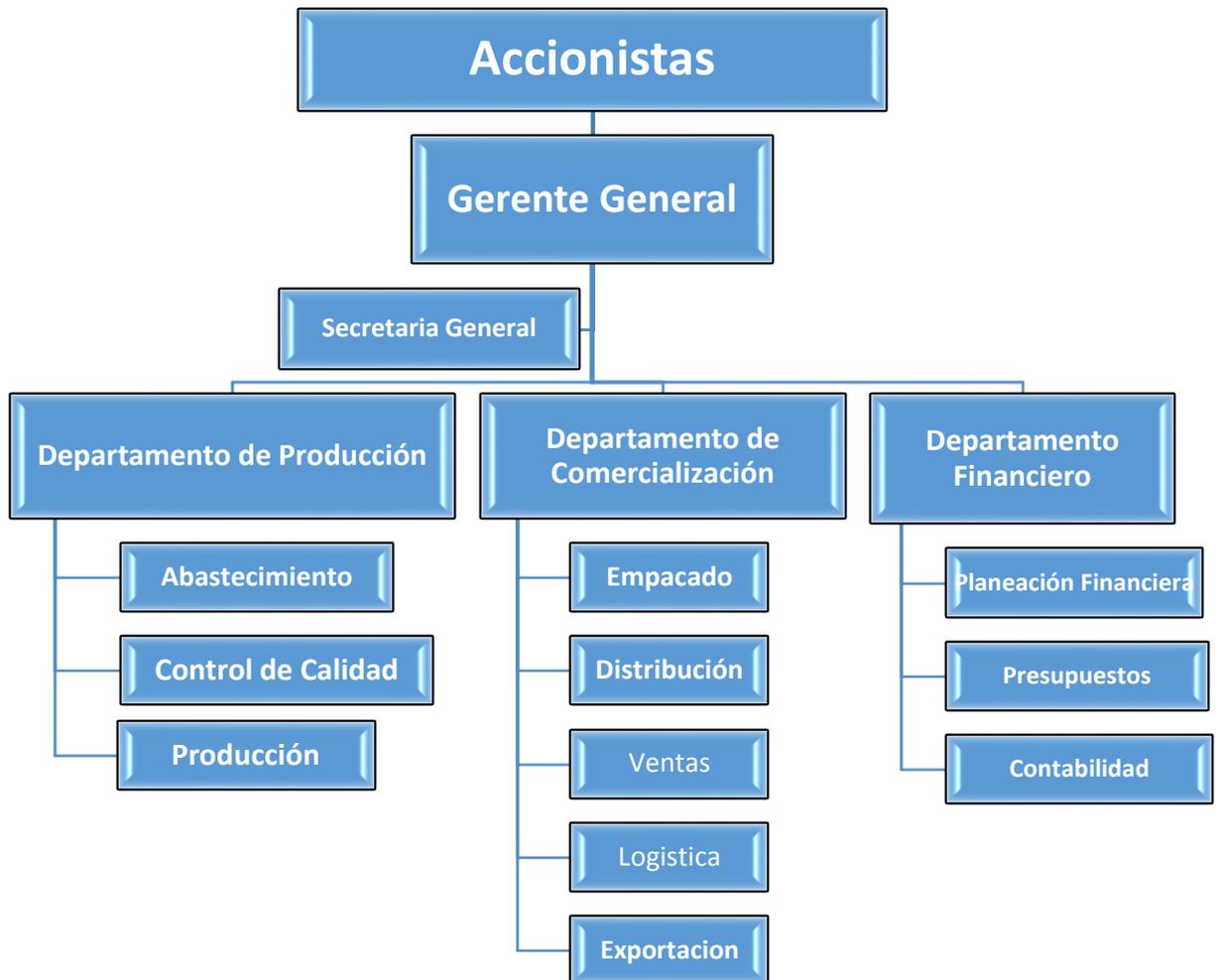
#### **4.4.1 Organigrama.**

Uno de los factores claves para el éxito de un plan de negocios, es la organización, es por eso que en este punto se procederá a indicar el organigrama que se ha diseñado, con la finalidad de poder hacer que el plan de negocios sea organizado y ordenado, para que todas aquellas personas encargadas de esos puestos, sepan sus funciones de manera precisa llevando así a que cada trabajador conozca las obligaciones y responsabilidades que tendrá.

El siguiente diagrama que se elaborará es muy utilizado en empresas de mediano tamaño, ya que cuenta con los departamentos necesarios para iniciar las funciones, sin embargo, queda abierta la posibilidad de efectuar cambios pertinentes para una mejor dirección de la organización si se estima así conveniente.

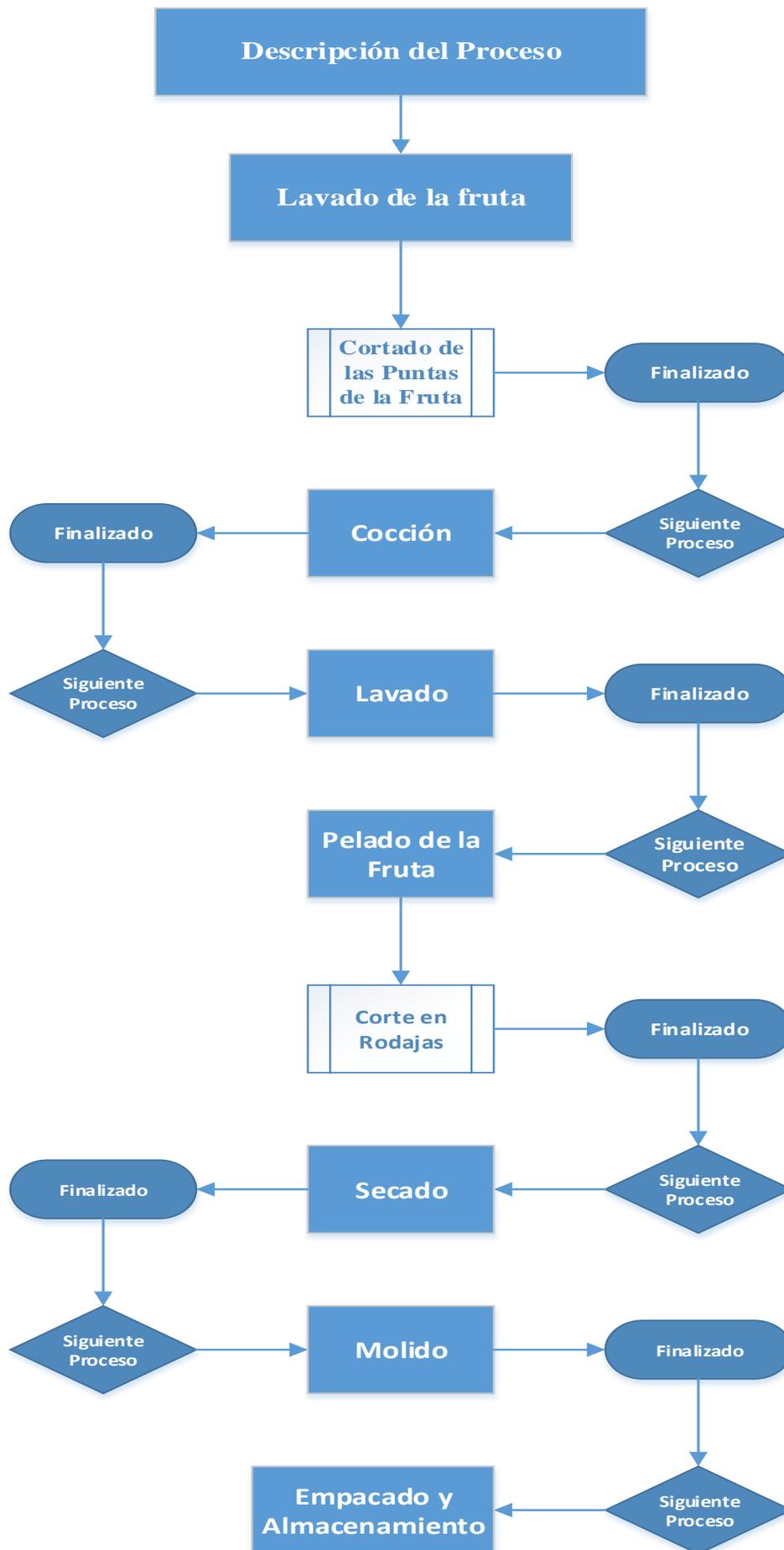
**Figura 4.1**

**Organigrama**



#### **4.5 Proceso Productivo. (Diagrama de Flujo)**

En este punto se analizará el proceso que se debe realizar para poder obtener la harina de plátano, a partir de su materia prima la cual es la fruta del plátano. Los procesos a mencionarse han sido tomados cuidadosamente evaluados, ya que son los procesos necesarios para poder obtener el producto harina de plátano, realizando así procesos que llevaran a la finalización y comercialización de un producto con una alta calidad y gran valor nutricional.



#### 4.5.1 Maquinarias y Equipos.

En este punto se procederá a describir las máquinas y equipos que se necesitaran para la elaboración del producto harina de plátano, se procederá a indicar las cantidades necesarias como la función que tendrán cada una de las maquinas a utilizarse.

**Cuadro 4.6**

**Descripción de las maquinarias que se necesitan junto con la cantidad y descripción de su funcionamiento, para la elaboración de harina de plátano.**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>
<b>1</b>	Paila estilo redondo, para realizar el proceso de inmersión con una capacidad de 2 quintales por proceso.
<b>1</b>	Cortadora o troceadora para picar en rodajas el plátano y de esta manera estar dispuesta para el tratamiento térmico.
<b>1</b>	Secadora industrial con capacidad de 10 quintales que procese 35 quintales diarios.
<b>1</b>	Molino industrial con capacidad de 35 quintales diarios.
<b>1</b>	Cernidora industrial con capacidad máxima de 5 quintales por proceso para incurrir en 6 procesos diarios.
<b>1</b>	Empacadora para que se encargue de empacar el producto en bolsas de polipropileno, además de pesadoras digitales para su respectivo gramado.

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

**Cuadro 4.7**

**Equipos a utilizarse para la optimización en el proceso de la obtención del producto harina de plátano.**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>
<b>1</b>	Balanza Electrónica
<b>1</b>	Termómetro
<b>1</b>	Microscopio
<b>1</b>	Laboratorio para pruebas (calidad)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

**Cuadro 4.8**  
**Equipos de Cómputo.**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>
4	Computadora de escritorio
1	Laptop
2	Impresora
3	Reuters (conexión a internet)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

**Cuadro 4.9**  
**Equipos de oficina, muebles y enseres**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>
1	Teléfono
2	Escritorios
1	Archivador
2	Mesas
10	Sillas

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

## CAPÍTULO 5

### COMERCIO EXTERIOR.

#### 5.1 Ficha técnica

**Cuadro 5.1**  
**Ficha técnica del producto.**

<b>Ficha Técnica</b>	
<b>Producto</b>	Harina de plátano
<b>Subpartida arancelaria</b>	1106.30.10
<b>País exportador</b>	Ecuador
<b>País importador</b>	Alemania
<b>Vía de transporte</b>	Marítimo
<b>Puerto de origen</b>	Guayaquil
<b>Puerto de destino</b>	Hamburgo

**Elaborado por: Freddy Cuenca**

#### 5.2 Términos de negociación

El proceso de negociación que se realizará, se enfocará en dos procesos, el primero en una negociación directa con los empresarios alemanes para que así, estos puedan distribuir el producto directamente a los consumidores mediante cadenas de supermercados o lugares en los cuales tengan contratos de negocios establecidos. El segundo proceso se negociara con intermediarios, ya que estos pueden ir colocando el producto en distintos puntos de venta, ampliando así el mercado y a su vez podrá dar a conocer el producto a mas futuros consumidores. La ventaja que tiene este último proceso es poder aprovechar los recursos que disponen los intermediarios alemanes que a su vez poseen en su gran mayoría sus propias empresas para poder facilitar e implementar el posicionamiento del producto. Es de vital importancia también mantener contacto con empresas que permitan la colocación del producto, ya que en un futuro puede que se pueda producir mayor cantidad de harina de plátano en relación por supuesto de que la demanda aumente a medida que el productor se vaya a dando a conocer poco a poco en el mercado alemán.

### 5.2.1 Incoterms

Los incoterms, son términos de negociación internacional que definen y reparten claramente las obligaciones, gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, por tanto entre el exportador y el importador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y en las cortes en todos los países. (Pro Ecuador, 2015)

Actualmente existe dos categorías, las cuales son las siguientes:

#### **Multimodal**

- EXW (En fabrica)
- FCA (Franco transportista)
- CPT (Transporte pagado hasta)
- CIP (Transporte y seguro pagado hasta)
- DAT (Entregada en terminal)
- DAP (Entregada en algún lugar)
- DDP (Entregada derechos pagados)

#### **Marítimo**

- FAS (Franco al costado del buque)
- FOB (Franco a bordo)
- CFR (Costo y flete)
- CIF (Costo, seguro y flete)

#### **Multimodales**

##### **EXW (En fabrica)**

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus propias instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador. El incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte, es decir el proveedor se encarga de la logística y el traslado necesario para que el comprador tenga el suministro del producto en el mismo lugar donde desempeña la tarea productiva.

##### **FCA (Franco transportista)**

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitorio, una estación

ferroviaria (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido. El incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores.

#### **CPT (Transporte pagado hasta)**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal.

#### **CIP (Transporte y seguro pagado hasta)**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos. (transporte multimodal)

#### **DAT (Entregada en terminal)**

El incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAP y reemplaza el incoterm DEQ. (Aduana del Ecuador, 2015) El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía es descargada en la terminal convenida. También asume los riesgos hasta ese momento. El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.): por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía y que este lugar coincida con el que se especifique en el contrato de transporte.

#### **DAP (Entregada en algún lugar)**

El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los Incoterms DAF, DDU y DES. El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía

se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado.

**DDP (Entregada derechos pagados)**

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite, los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

**Vía Marítima**

**FAS (Franco al costado del buque)**

El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle. El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación.

**FOB (Franco a bordo)**

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El comprador se hace cargo de designar y reservar el transporte principal el buque. El incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel. El incoterm FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

**CFR (Costo y flete)**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Se debe utilizar para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los gráneles.

**CIF (Costo, seguro y flete)**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

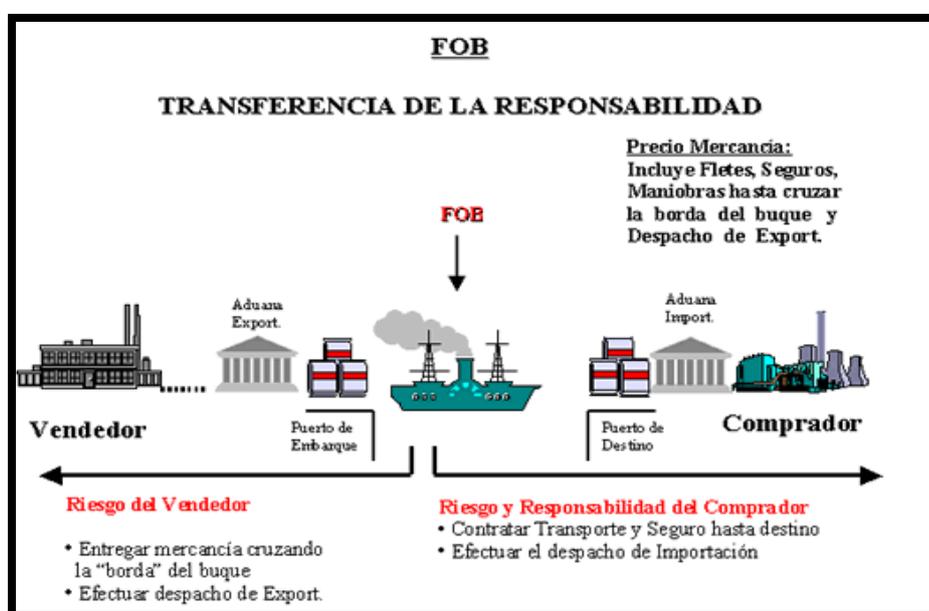
Como en el incoterm anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen.

El incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional

porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional. El incoterm CIF es exclusivo del medio marítimo.

Analizando detenidamente los diferentes incoterms y pensando en lo mejor para el plan de negocios para la exportación de harina de plátano, se ha llegado a la conclusión que el termino de negocios internacional conveniente por el momento es FOB. En el cual pues se tiene el compromiso de dejar la mercadería embarcada ya en el buque, con toda la documentación finalizada por parte de la aduana de exportación.

**Figura 5.1**  
**Incoterm FOB**



**Fuente:** (Pro Ecuador, 2015)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### 5.2.2 Condiciones de pago

Tomando en cuenta el Incoterm seleccionado, es de vital importancia seleccionar un método de pago que garantice seguridad para ambas partes. Es por eso que debido a los riesgos que puedan existir al momento de manejarse cantidades elevadas de dinero, se ha optado por elegir el método de pago por medio de la carta de crédito. La carta de crédito es un instrumento de pago que recibe un exportador, vendedor o beneficiario, por medio de un banco con el compromiso

de honrar el pago a su favor, contra la presentación conforme de documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben de cumplir estrictamente los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito emitida por un banco emisor que actúa por cuenta y orden de un importador/ comprador/ ordenante.

Las razones por las cuales se seleccionó este método de pago es porque

- Da confianza al exportador que va a recibir el pago de la mercancía que está vendiendo.
- Certeza del exportador sobre los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago.
- Reduce la necesidad del exportador de verificar el crédito del comprador ya que la obligación de pago la asumen los bancos.

### **5.3 Trámites previos a la exportación**

Una vez establecidos y aceptados por ambas partes los procesos de negociación y métodos de pagos, será necesario cumplir con los procesos que permitirán realizar la exportación, y que a su vez garantizará la entrega del producto en función de las condiciones establecidas

Los procesos para realizar la exportación son los siguientes:

#### **5.3.1 Registro**

Para poder realizar un proceso de exportación se tendrá que obtener el registro de exportador, proceso el cual es el siguiente:

- Disponer del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Registro de los datos en [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec).
  - Tipo de identificación.
  - Razón social de la compañía o apellidos y nombres del representante legal.
  - Dirección domiciliaria, números de teléfono, correo electrónico.
- Adquirir el certificado digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:
  - Banco Central del Ecuador.
  - Security Data.

- Registrarse en el portal de ECUAPASS.
  - Actualizar base de datos.
  - Crear usuario y contraseña.
  - Aceptar las políticas de uso.
  - Registrar firma electrónica.

**Fuente:** (Aduana del Ecuador, 2015)

### 5.3.2 Proceso de exportación

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Datos del exportador o declarante.
- Descripción de mercancía por ítem de factura.
- Datos del consignante.
- Destino de la carga.
- Cantidades.
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo

- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias. En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

### **5.3.3 Declaración de la exportación**

Es muy importante presentar la declaración de la exportación, la cual deberá contener toda la información necesaria que describa el producto exportado de manera completa, de acuerdo al manual de despacho de exportaciones que sigue vigente actualmente. Actualmente el procedimiento se lo puede realizar mediante la página web de la Aduana del Ecuador, la cual nos solicita la siguiente información:

- Datos del exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas.
- Certificado de origen.
- Registro como exportador.
- Documentos de transporte

Una vez que la mercancía se encuentra lista para su transporte, los procedimientos que se deberá realizar serán los siguiente:

#### **Proceso de Post – embarque**

Se presentará la declaración aduanera de exportación en un plazo no mayor a 30 días hábiles posteriores al embarque, debiendo presentarse la siguiente información:

- Datos del declarante.
- Medio de transporte.
- Partida arancelaria.
- Descripción arancelaria y comercial.
- Valor aduanero.
- Peso de las mercancías.

#### **5.3.4 Documentos de exportación**

Los documentos que se necesitaran para la exportación son los siguientes:

##### **Factura Comercial**

La persona o empresa responsable del proceso de exportación emitirá la factura comercial. La factura es un documento requerido en el proceso de exportación a fin de autorizar el despacho. Los datos que serán incluidos en la factura son:

- Razón Social de la empresa o nombres y apellidos si es persona natural.
- Numeración consecutiva autorizada por el SRI y fecha de elaboración.
- Razón Social de la empresa compradora o nombres y apellidos si es persona natural.
- Número del RUC.
- Fecha de Expedición.
- Descripción del producto, incluyendo detalles como empaque y forma de presentación
- Valor Unitario por caja.
- Valor Total.
- Valor de los Fletes internos e internacionales acorde al Incoterm.
- Condiciones de la negociación.
- Firmas y sello del exportador o del Representante del proceso de

exportación.

### **Certificado de origen**

Este documento nos permite certificar e identificar el lugar donde fue producido o elaborado el producto a exportar, el cual contiene la siguiente información:

- Determinar el país de origen, para determinar la obtención de un trato arancelario preferencial por acuerdos bilaterales, en este caso celebrados entre Ecuador y Alemania
- Normas de origen no preferencial como Trato de la Nación más favorecida, antidumping, derechos compensatorios, salvaguardias, cupos. Para obtener el certificado de origen, se deberá presentar los siguientes documentos y cumplir los siguientes documentos.
  - Factura comercial.
  - Declaración de origen.
  - Formulario de origen.

### **Pasos en ECUAPASS para obtener el certificado de origen**

- El primer paso que debe realizar el exportador es registrarse en el ECUAPASS a través del sitio web <http://portal.aduana.gob.ec> opción “Solicitud de Uso”, o registrarse en los sitios web de FEDEXPOR o Cámaras autorizadas por el MIPRO para la emisión de los mismo.
- Generación de la declaración juramentada de origen DJO: En el ECUAPASS, menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de DJO”, dentro de la página el responsable del proceso de exportación debe generar la Declaración Juramentada de Origen, requisito mínimo para la obtención del Certificado de Origen, con el objetivo de determinar si es producto cumple con los requisitos para gozar de origen Ecuatoriano.  
Generación del Certificado de Origen: En el ECUAPASS, en el menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración del CO”, el exportador deberá tener el formulario en línea para posteriormente retirarlo físicamente en el MIPRO, FEDEXPOR las Cámaras dependiendo el producto y el país o bloque.

## **Registro Sanitario**

De acuerdo al Registro Oficial n° 896, expedido el 21 de febrero del 2013, ahora quien otorga el registro sanitario es la recién creada Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) y el Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública (INSPI). (El Emprededor - Ecuador, 2015)

El ARCSA realizara el trámite correspondiente a través del sistema automatizado, y el procedimiento se realizara a través de la página web [www.controlsanitario.gob.ec](http://www.controlsanitario.gob.ec)

Y se procederá a realizar lo siguiente:

- El usuario deberá obtener previamente la clave de acceso e ingresar la información solicitada de acuerdo al formulario de solicitud dispuesto. (Alimentos procesados)
- Luego se deberá escanear e ingresar en el sistema del ARCSA todos los documentos adjuntos al formulario de solicitud.
- Además ingresar la información de los formularios de solicitud establecidos y documentos adjuntos en el sistema informático de la ARCSA. Estos documentos deben ingresarse en versión electrónica con firma electrónica del representante legal del establecimiento.
- Una vez que el usuario ingresa el formulario de solicitud y los documentos adjuntos establecidos, el sistema le notificará y autorizará el pago por servicios correspondientes a la revisión de dicha documentación.
- ARCSA revisará que la documentación se encuentre completa y la información ingresada en la solicitud sea correcta en el término de siete días. Si esta no cumple los requisitos señalados, el trámite será devuelto al usuario, indicando los inconvenientes encontrados a fin de que resuelva los mismos en un término de ocho días; de lo contrario, se dará por terminado el proceso.
- Una vez que la documentación esté completa y correcta, se autorizará el pago del Registro Sanitario. El sistema automatizado notificará al usuario la cantidad a pagar, pago que se lo realizará inmediatamente.
- ARCSA comprobará que se realizó el pago, generando la factura electrónica en el sistema y enviará automáticamente la información

de dicho pago al usuario para su impresión.

- ARCSA procederá a analizar la documentación técnica y legal presentada. En caso de que los informes emitidos contengan objeciones, emitirá el informe de objeciones a través del sistema automatizado en un término de cinco días.
- En el caso en que ninguno de los informes hayan contenido objeciones, se emitirá el Certificado de Registro Sanitario en el término de cinco días.
- El certificado de Registro Sanitario se publicará en el sistema y se lo dejará disponible para que el usuario, con su clave, pueda tener acceso al mismo, seleccione e imprima el certificado de Registro Sanitario, el cual será oficializado con la firma electrónica de la autoridad de la Institución emisora.

Cuando el usuario realice por primera vez el trámite para la obtención del Registro Sanitario, la ARCSA verificará electrónicamente la siguiente documentación que certifique la existencia del fabricante, productor o exportador:

- Cédula de ciudadanía,
- Registro Único de Contribuyentes.
- si el fabricante del producto es persona natural.
- Si es persona jurídica.
- documento que pruebe la constitución de la empresa y permiso anual de funcionamiento vigente.
- Esta información servirá de base para la tramitación de otras solicitudes posteriores.

### **Documento de transporte internacional**

Para el transporte internacional es necesario una emisión de un documento que acredite o que certifique la mercadería que se va a transportar, dependerá mucho también del tipo de transporte que se vaya a utilizarse, para el transporte aéreo se la llama carta de porte aéreo AWB (Air Waybill), para el transporte terrestre se la llama carta de porte y para transporte marítimo el conocido B/L (Bill of Lading), este documento en especial, es emitido por un agente de carga, que es el representante de las navieras o también lo puede hacer una consolidadora. Se

detallara los tres tipos de documentos más utilizados en el transporte internacional.

### **Carta de porte aéreo (Air Waybill)**

Se conoce como carta de porte aéreo, conocimiento aéreo o air waybill, al principal documento empleado en el transporte de mercancías vía aérea, este documento sirve como documento básico que regula las condiciones Incoterms de transporte, desde que el transportista se hace cargo de la mercancía, hasta su entrega.

Las funciones principales de la Carta de Porte son las siguientes:

- Salvo prueba en contrario, da fe de la ultimación del contrato de transporte.
- Da fe de la recepción de la mercadería por parte del transportista.
- Da fe de las condiciones pactadas de transporte.
- Establece las instrucciones de manipulación y cuidado de la mercadería durante su transporte y entrega.
- Salvo prueba en contrario, da fe de las indicaciones relativas al peso, dimensiones, embalaje y número de bultos.
- Sirve como justificante contable del transporte de los fletes.
- Constituye una prueba de recepción de la mercancía por el destinatario.
- Es una declaración para el despacho de aduanas.
- Es un Certificado de Seguro, en aquellos casos en que el expedidor haya solicitado expresamente cobertura y haya especificado el valor de la mercancía.

### **Conocimiento de embarque (Bill of Landing)**

Es un documento de transporte puerto a puerto cuyo objetivo es acreditar que las mercancías se han recibido a bordo del buque; es prueba de la existencia del Contrato de Transporte y de la titularidad de la propiedad de la carga, a favor de su legítimo tenedor y mediante el cual y exclusivamente, se tiene derecho a recibir en el puerto de destino la mercancía, en el estado y cantidad que fue embarcada. Este si es un documento negociable puesto que se pueden transferir a un tercero mientras estén transportándose.

### **Seguro.**

El seguro de transportes, es aquel mediante el que el asegurador se obliga, previo

cobro de la prima, a indemnizar al asegurado o beneficiario hasta el límite fijado los daños que, como consecuencia de la ocurrencia de algún riesgo cubierto, sufran las mercancías durante el viaje asegurado y con frecuencia también en períodos anteriores, contemporáneos y posteriores a dicho viaje deberá contener la identificación de las partes contratantes; identificación y valor de la mercancía a transportar; identificación del transporte a realizar; tipo de cobertura del seguro, y precio. (Cámara de Comercio de Lorca, 2015)

### **5.3.5 Requisitos arancelarios en Alemania**

Alemania aplica las políticas arancelarias de la Unión Europea por ser un país miembro, los requisitos arancelarios de los bienes y servicios que se comercializan en Alemania son impuestos por la máxima autoridad, responsabilidad que recae sobre el Ministro de Finanzas, quien a través de las oficinas de aduanas ubicadas en todo el territorio alemán son las encargadas de hacer cumplir la legislación en las fronteras. Para cumplir con el proceso de desaduanización, es necesario que tanto el importador como exportador presenten los documentos concernientes para el trámite con toda la información necesaria y lo más detallada posible para agilizar este proceso. Los documentos deben ser entregados en las oficinas de aduanas por medio de un agente calificado. El Sistema General de Preferencias (SGP), permite el ingreso al mercado de la UE de productos manufacturados y algunos productos agrícolas de países en desarrollo con exención total o parcial de tarifas aduaneras. El acuerdo de la OMC permite a los países industrializados ofrecer un tratamiento preferencial no recíproco a productos provenientes de países en desarrollo, siempre que se cumplan determinados criterios, en caso contrario deberá cancelarse el derecho en su totalidad.

La UE por política de la Organización Mundial de Comercio (OMC) aplica la Tarifa de Nación Más favorecida (NMF) para todos los miembros de la OMC, esta tarifa se otorga al país donde se origina la importación y varía según el origen de las materias primas y sus componentes. Para poder acceder a este beneficio arancelario, las empresas exportadoras deben tramitar los Certificados de Origen en las agencias certificadas de su país y a su vez presentar todos los formularios necesarios cuando realice la declaración de importación. Los productos que ingresan a la UE cumpliendo todas las exigencias gozan del beneficio de la tarifa

NMF .Los productos que ingresen a Alemania deben cumplir con todas las regulaciones dispuestas en la política de comercio exterior comunitaria, para cual deberá verificar previamente que tipo de productos se pueden comerciar dentro de la UE. Un requisito previo a cumplir por la legislación aduanera de Alemania, es obtener un número de aduanas, el cual consta de 7 dígitos y va precedido de la abreviatura “DE”. Las entidades que conceden las licencias de importación son la Oficina Federal de Economía y Control de las Exportaciones (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle - BAFA) y la Oficina Federal de Agricultura y Alimentación (Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung – BLE

### **Requisitos sanitarios/fitosanitarios**

Dentro de la Unión Europea, la autoridad encargada de mejorar la seguridad alimentaria y garantizar el nivel elevado de protección del consumidor, medio ambiente y salud pública es la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) en apoyo con la Comisión del Codex Alimentarias del cual forma parte los países de la UE. Las regulaciones establecidas son para reducir los riesgos por la propagación de plagas y enfermedades llevadas por animales desde el país importador, así como también evitar la presencia de contaminantes, toxinas y organismos extraños en los alimentos. La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (AESAs), es la encargada de proporcionar asesoramiento científico que repercuten de una u otra forma en la inocuidad de los alimentos. En materia de normas sanitarias y fitosanitarias, los controles se realizan mediante muestreo y análisis; por medio del control de la composición de los productos las sustancias indeseables y las fuentes de proteínas. Mientras que las condiciones zoonositarias de los productos importados de terceros países (no miembros de la UE), las disposiciones se refieren a las verificaciones veterinarias, las normas sanitarias, los países desde los que se permite importar, las inspecciones el control de enfermedades y las comercialización de ciertos productos. Los reglamentos fitosanitarios incluyen medidas de protección contra plagas y residuos de plaguicidas, y la comercialización de semillas y material de propagación para la agricultura, la horticultura y la silvicultura.

### **Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado.**

Es aconsejable, que antes de realizar las etiquetas, el exportador debe estar al tanto de las principales regulaciones específicas que el mercado de destino establece para el producto; para esto puede consultar al propio importador, recurrir a un consultor especializado, o bien solicitar la opinión y aprobación de la etiqueta directamente en las entidades normativas que establece el país importador, en este caso Alemania. Las especificaciones y la composición tanto cuantitativa como cualitativa están contempladas en la legislación y normas que han sido definidas en el Codex Alimentarius Commission (CAC) según el BLE (Agencia Federal para la Agricultura y Alimentos). A nivel comunitario existe una protección sobre los alimentos, enfocada a asegurar el bienestar de los consumidores, por esta razón está penado por la ley cualquier intento que induzca al engaño del consumidor y contra la copia de productos. El efecto de protección que brinda la UE a los productos se obtiene mediante el registro; así mismo los sistemas de control monitoreados por la ley estatal son los encargados de sancionar cualquier tipo de violación y de garantizar que se cumplan los requisitos de etiquetado.

### **Tendencias y funcionalidad de los envases.**

- Envases con función ecológica respecto a recursos naturales, emisiones y residuos.
- Investigar nuevas tecnologías de fabricación para reducir el uso de energéticos.
- Fabricar envases de tipo liviano.
- Presentar envases que identifiquen la individualidad del producto.

### **Certificaciones (Ambientales, sociales, laborales, etc.)**

El tema de certificaciones ambientales comprometidas con la responsabilidad social es una de las mayores preocupaciones de las autoridades alemanas así como de los consumidores finales, con el fin de asegurar su bienestar. Por tal razón, países como Alemania se han acogido a las normas de calidad estandarizadas adoptadas por los países que forman parte de la International Organization of Standardization (ISO). Entre las principales normas que rigen son la ISO 9000, que

certifica el proceso y procedimiento para lograr una alta calidad en los productos de una empresa; y la ISO 14000 relacionada la problemática ambiental. Existen además las regulaciones de toxicidad, aplicadas a productos que contengan en su elaboración insumos que atenten contra la salud humana.

### **Barreras arancelarias y acuerdos comerciales.**

El importador en Alemania aplicara la siguiente tarifa arancelaria a los productos importados bajo la subpartida 1106.30.10 procedentes del Ecuador.

**Cuadro 5.2**

#### **Tarifa arancelaria a pagar por el importador en Alemania**

<b>Código del producto</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Descripción régimen comercial</b>	<b>Tarifa Aplicada</b>	<b>Equivalente tarifa del total Ad Valorem</b>
1106.30.10	Harina, sémola y polvo de plátanos	Arancelario preferencial para los países beneficiarios del régimen especial de desarrollo sostenible	0.00%	0.00%

**Fuente:** (Market Access Map, 2015)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### Cuadro 5.3

#### Barreras No arancelarias

<b>Requisitos específicos para la subpartida arancelaria 1106.30.10 (Harina de Plátano)</b>
Control de los contaminantes alimenticios en alimentos
Control de residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal y animal
Control sanitario del producto
Etiquetado de producto alimentario
Certificado de producción ecológica (opcional)

**Fuente:** (Export Help Desk, 2015)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

#### 5.4 Logística, transporte y distribución

##### 5.4.1 Tipo de Carga

La harina de plátano será producida y empacada en fundas laminadas de polipropileno biorientado transparente en doble capa, la presentación de exportación será en 500 gr netos, la unidad de manejo será la caja que llevará 20 unidades. Al tener dicho empaque el tiempo de caducidad es de 6 meses a partir de la fecha de producción, por estas características se puede determinar que el tipo de carga es seca, es decir no necesita refrigeración para su transporte.

##### 5.4.2 Embalaje y Carga

El producto será empacado en cajas de cartón, cada caja contendrá 24 unidades de chifles. Las dimensiones de la caja son las siguientes:

**Dimensiones:** 40\*25\*35 CM

Las dimensiones del pallet de madera son:

**Dimensiones:** 122 cm X 102 cm

**Capacidad:** 99 cajas x Pallet

El producto será enviado en contenedor de 40 pies high cube, que es de la preferencia de los clientes de Alemania, por asuntos de manipulación es recibir carga en pallets de madera. Los pallets de madera cumplirán con los requerimientos de la Aduana de Alemania, por lo tanto los pallets serán sometidos a un tratamiento térmico o a una fumigación que generalmente se los hace con bromuro de metileno para eliminar cualquier contaminante, dichos pallets contienen un sello que certifica que los pallets fueron tratados, se deberá contar con dichos pallets. Las dimensiones del pallet de madera son:

**Dimensiones:** 122 X 102 cm

**Capacidad:** 99 cajas x Pallet

En el contenedor de 40 pies se embarcará en total 20 pallets distribuidos de la siguiente manera:

19 Pallets de 99 cajas

1 Pallet de 93 cajas

Las dimensiones internas del contenedor de 40 pies son:

**Largo:** 12.03 m

**Ancho:** 2.40

**Alto:** 2.70

Capacidad 20 pallets.

#### **Transporte Interno**

El transporte interno desde la planta de producción que estará ubicada en la ciudad de El Carmen, se lo realizará a través de una empresa de Transportes, y debe ser una empresa indicada para el transporte de carga y contenedores a nivel nacional.

#### **Cuadro 5.4**

##### **Costo de Transporte Interno**

<b>Detalle</b>	<b>Costo Unitario USD</b>	<b>Costo Anual USD</b>
Transporte de contenedor desde El Carmen – Puerto Marítimo de Guayaquil	\$ 600,00	\$ 7200,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 600,00</b>	<b>\$ 7200,00</b>

**Fuente:** (Agencia FMA, s.f.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### 5.4.3 Gastos en el Puerto Marítimo

Los contenedores cargados que ingresan al puerto marítimo en Guayaquil están sujetos a cancelar valores por recepción y despacho de contenedores, porteo o manipuleo en el terminal y almacenaje cuando exceden los cinco días libres que se otorga a la carga de exportación, se estima que los contenedores ingresen dentro de los cinco días libres para no cancelar el valor por almacenaje. Ya que el puerto de Guayaquil actualmente está manejado por la empresa, Contecón y es el módulo al que ingresarán los contenedores cargados, los costos por estos gastos son:

**Cuadro 5.5**

#### **Gastos en el Puerto Marítimo de Guayaquil**

<b>Detalle</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Anual</b>
Porteo de Contenedores	\$ 43.30	\$ 519.60
Recepción (despacho de contenedores)	\$ 37.11	\$ 445.32
Almacenaje de contenedores hasta 10 días	\$ 3.09	-

**Fuente:** (Contecom S.A, s.f.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

#### **Transporte Internacional**

El transporte internacional se lo realizará desde el Puerto de Guayaquil hasta el Puerto de Hamburgo, para esto se utilizará los servicios de la naviera Hamburg Sud quienes ofertan el mejor flete marítimo hasta el destino, el mismo será asumido por el consignatario por ser un embarque en términos FOB. El tiempo de tránsito aproximado será de 30 a 35 días.

Las empresas marítimas se encargan de cobrar rubros por el manipuleo de la carga o más conocido como el terminal handling, este es un gasto que lo asume el exportador; adicional a este cargo también cobran por los sellos que se colocan en el contenedor, a continuación el detalle de los gastos que la naviera cobra:

**Cuadro 5.6**

#### **Costo manipuleo del Contenedor y Sellos**

<b>Detalle</b>	<b>Costo Unitario USD</b>	<b>Costo Anual</b>
Terminal Handling	\$ 150,00	\$ 1800,00

Sellos	\$ 15,00	\$ 180,00
--------	----------	-----------

**Fuente:** (Hamburg Sud, s.f.)

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

#### 5.4.4 Determinación del valor FOB

Una vez analizado los gastos que intervienen en la exportación del producto, se puede determinar el valor FOB de la caja de harina de plátano, a continuación se presenta el cuadro respectivo:

**Cuadro 5.7**  
**Logística de Exportación**

Productor - Exportador		Importador - Comprador		
Cantidad		473760 Unidades Anuales		
Concepto	Por Embarque	N.- de Repeticiones	Total Anual	Total por Paquete
Costos de ventas previa exportación	\$ 19094,72	12	\$ 229137,12	\$ 0,483656
Utilidad	\$ 1414,43	12	\$ 16973,16	\$ 0,035826
<b>EX WORD</b>	<b>\$ 20509,15</b>	<b>12</b>	<b>\$ 246110,28</b>	<b>0,519482</b>
Documentos de Exportación	\$ 438,00	12	\$ 5256,00	\$ 0,011094
<b>FCA</b>	<b>\$ 20947,15</b>	<b>12</b>	<b>\$ 251366,28</b>	<b>\$ 0,530576</b>
Transporte Interno (Planta – Pto Guayaquil)	\$ 600,00	12	\$ 7200,00	\$ 0,015197
Porteo y Recepción del Contenedor	\$ 80,41	12	\$ 942,92	\$ 0,002036
Agente Afianzado	\$ 120	12	\$ 1440,00	\$ 0,003095

<b>Terminal Handling, BL, Sellos</b>	<b>\$ 210</b>	<b>12</b>	<b>\$ 2520,00</b>	<b>\$ 0,005319</b>
<b>Comisión Bancaria</b>	<b>\$ 45,00</b>	<b>12</b>	<b>\$ 540,00</b>	<b>\$ 0,001139</b>
<b>FOB</b>	<b>\$ 22002,56</b>	<b>12</b>	<b>\$ 264009,20</b>	<b>\$ 0,56</b>

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

## CAPÍTULO 6

### INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

#### 6.1 Objetivo

Determinar la inversión y el financiamiento que se necesita para la exportación del producto harina de plátano hacia el mercado de Alemania. El desarrollo de este capítulo también permitirá observar la rentabilidad que tendrá el plan de negocios.

#### 6.2 Inversión

La inversión que se necesitará, se conforma de los activos fijos y el capital de trabajo. El primer punto se conformará de los equipos necesarios para poder crear un área interna exclusivamente para poder administrar el proyecto. En el siguiente punto, el capital de trabajo se compone de los fondos reservados para poder garantizar la operatividad del plan de negocios.

Para poder el desarrollo del estudio financiero se tomara como referencia las normas internacional de información financiera NIIFS.

**Cuadro 6.1**

<b>Inversiones</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Valores</b>
Inversiones Tangibles	\$ 183.152,80
Inversiones Intangibles	\$ 4.814,40
Capital de Trabajo	\$ 52.092,19
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 240.059,39</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### 6.2.1 Activos Fijos

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta. (Debitoor Es, 2015)

**Cuadro 6.2**

#### **Inversiones tangibles – Costos de Producción**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
<b>Terreno</b>	1	\$ 40.800,00	\$ 40.800,00
<b>Construcción e Infraestructura</b>	1	\$ 42.391,20	\$ 42.391,20
<b>Equipo de laboratorio</b>	1	\$ 510,00	\$ 510,00
<b>Paila (estilo redondo)</b>	1	\$ 255,00	\$ 255,00
<b>Cortadora</b>	1	\$ 510,00	\$ 510,00
<b>Secadora</b>	1	\$ 12.240,00	\$ 12.240,00
<b>Molino Industrial</b>	1	\$ 6.120,00	\$ 6.120,00
<b>Cernidora Industrial</b>	1	\$ 5.100,00	\$ 5.100,00
<b>Maquina empacadora</b>	1	\$ 1.530,00	\$ 1.530,00
<b>Balanza Electrónica</b>	1	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00
<b>Termómetro</b>	1	\$ 86,70	\$ 86,70
<b>Microscopio</b>	1	\$ 459,00	\$ 459,00

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

**Cuadro 6.3**

#### **Inversiones tangibles – Costos Administrativos**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
<b>Computadoras</b>	5	\$ 876,18	\$ 4.380,90
<b>Teléfono</b>	1	\$ 204,00	\$ 204,00
<b>Muebles y Enceres</b>	3	\$ 340,00	\$ 1.020,00
<b>Archivador</b>	1	\$ 306,00	\$ 306,00

<b>Escritorios</b>	5	\$ 306,00	\$ 1.530,00
<b>Equipo de computación por estación de trabajo</b>	3	\$ 2.961,67	\$ 8.885,00
<b>Muebles y encerados por estación de trabajo</b>	3	\$1.020,00	\$ 3.060,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 19.385,90</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

#### **Cuadro 6.4**

##### **Inversiones tangibles – Costos Comerciales**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
<b>Equipo de computación por estación de trabajo</b>	2	\$ 4.442,50	\$ 8.885,00
<b>Muebles y encerados por estación de trabajo</b>	2	\$ 1.530,00	\$ 3.060,00
<b>Vehículo (Transporte)</b>	1	\$ 40.800,00	\$ 40.800,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 52.745,00</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

#### **Cuadro 6.5**

##### **Inversiones Intangibles**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
<b>Permisos</b>	1	\$ 61,20	\$ 61,20
<b>Tramites</b>	1	\$ 86,70	\$ 86,70
<b>Estudios (Una sola vez)</b>	1	\$ 4.590,00	\$ 4.590,00
<b>Servicios por internet</b>	1	\$ 76,50	\$ 76,50
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 4.814,40</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### 6.3 Capital de trabajo

Se define como el capital de trabajo a la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. El capital de trabajo puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo. El capital de trabajo resulta útil para establecer el equilibrio patrimonial de cada organización empresarial. Se trata de una herramienta fundamental a la hora de realizar un análisis interno de la firma, ya que evidencia un vínculo muy estrecho con las operaciones diarias que se concretan en ella.

En concreto, se puede establecer que todo capital de trabajo se sustenta o conforma a partir de la unión de varios elementos fundamentales. Entre los mismos, los que le otorgan sentido y forma, se encuentran los valores negociables, el inventario, el efectivo y finalmente lo que se da en llamar cuentas por cobrar. (Definición Capital de Trabajo, 2015)

Para este ejemplo dentro del plan de negocios para la exportación de harina de plátano se podrá analizar el capital de trabajo con el cual se trabajará por periodos de años aunque también se podrá observar el valor diario con el cual se podrá realizar las actividades de producción y exportación.

**Cuadro 6.6**  
**Capital de trabajo**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR ANUAL</b>	<b>VALOR DIARIO</b>	<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>
<b>Costos de Producción</b>	\$ 207.345,06	\$575,96	\$34.557,51
<b>Gastos de Administración</b>	\$41.538,48	\$115,38	\$6.923,08
<b>Gastos de Ventas</b>	\$92.963,98	\$258,23	\$15.494,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 341.847,52</b>	<b>\$949,58</b>	<b>\$ 56.974,59</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### 6.4 Cuadro de fuentes y usos del capital

El cuadro de fuentes y usos, nos permite identificar como se va a financiar la empresa y de igual manera establecer que se utilicen las fuentes de corto plazo en

usos de corto plazo y de la misma forma, las fuentes de largo plazo en usos de largo plazo con el objetivo de poder realizar correctivos a tiempo y poder formar la estructura financiera de la organización. (Ramos, 2009)

### **Cuadro 6.7**

#### **Fuentes y Usos de Capital**

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

<b>DETALLE</b>	<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>APORTE ACCIONISTAS</b>	<b>APORTE CREDITO</b>
<b>Inversiones Tangibles - Activos Fijos</b>	\$ 183.152,80	\$23.940,64	\$159.212,16
<b>Inversiones Intangibles - Otros Activos</b>	\$ 4.814,40	\$4.814,40	
<b>Capital de Trabajo</b>	\$ 56.974,59	\$56.974,59	
<b>TOTAL DE INVERSIONES</b>	<b>\$244.941,79</b>	<b>\$85.729,63</b>	<b>\$159.212,16</b>
<b>PORCENTAJE</b>	100%	35%	65%

#### **6.5 Gastos Administrativos**

Se denominan gastos de administración a aquellos contraídos en el control y la dirección de una organización, pero no directamente identificables con la financiación, la comercialización, o las operaciones de producción. Los salarios de los ejecutivos y los costes de los servicios generales (tales como contabilidad, contratación y relaciones laborales) se incluyen en esta rúbrica.

Los gastos de administración se relacionan por tanto con la organización en su conjunto, frente a los gastos relacionados con los distintos departamentos. Se hizo la proyección de los gastos administrativos de los próximos cinco años.

### **Cuadro 6.8**

#### **Gastos Administrativos**

**Fuente:** Investigación Propia  
**Elaborado por:** Freddy Cuenca

<b>DETALLE</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Sueldos y Salarios	\$29.624,00	\$33.945,27	\$ \$35.320,06	\$ 36.750,52	\$ 38.238,91
Útiles de Oficina	\$ 1.200,00	\$ 1.248,60	\$ 1.299,17	\$ 1.351,78	\$ 1.406,53
Limpieza de Oficinas	\$ 2.160,00	\$ 2.247,48	\$ 2.338,50	\$ 2.433,21	\$ 2.531,76
Luz, Agua y Teléfono	\$ 3.600,00	\$ 3.745,80	\$ 3.897,50	\$ 4.055,35	\$ 4.219,60
Permisos y Patentes (Costo anual)		\$ 62,43	\$ 64,96	\$ 67,59	\$ 70,33
Trámites (Anual)		\$ 88,44	\$ 92,02	\$ 95,75	\$ 99,63
Servicios de Internet	\$ 900,00	\$ 990,00	\$ 1.030,10	\$ 1.071,81	\$ 1.115,22
Alimentación	\$ 3.240,00	\$ 3.371,22	\$ 3.507,75	\$ 3.649,82	\$ 3.797,64
<b>Subtotal de Gastos de Administración</b>	<b>\$ 40.724,00</b>	<b>\$ 45.699,24</b>	<b>\$ 47.550,06</b>	<b>\$ 49.475,84</b>	<b>\$ 51.479,61</b>
Imprevistos	\$ 814,48	\$913,98	\$951,00	\$989,52	\$1.029,59
Gasto de Depreciación	\$4.493,81	\$4.493,81	\$4.493,81	\$4.493,81	\$4.493,81
Gastos de Amortización	\$ 962,88	\$962,88	\$962,88	\$962,88	\$962,88
<b>Total de Gastos de Administración</b>	<b>\$ 46.995,17</b>	<b>\$ 52.069,92</b>	<b>\$ 53.957,75</b>	<b>\$ 55.922,05</b>	<b>\$ 57.965,89</b>

## **6.6 Financiamiento**

### **6.6.1 Estructura del financiamiento e inversiones.**

A continuación se procederá a detallar la participación económica y porcentual que tienen las asignaciones de recursos propios, inversiones y también los recursos financieros, el siguiente cuadro dará detalle de eso.

**Cuadro 6.9**  
**Financiamiento**

**Fuente:** Investigación propia  
**Elaborado por:** Freddy Cuenca

Descripción	Valor	Porcentaje
Recursos propios y de aportes de accionistas	\$ 85729,63	35%
Recursos financieros	\$ 159212,16	65%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 244941,79</b>	<b>100%</b>

### 6.6.2 Gastos Financieros

Conociendo el monto total que se tiene en inversiones, se procederá a realizar las amortizaciones correspondientes para poder conocer mejor el gasto financiero que se tendrá para este proyecto dentro del plan de negocios para la exportación de harina de plátano hacia Alemania, también se conoce que el interés es del 12% y que se contara en el caso del crédito con un plazo de pago de diez años, con una extensión o periodo de gracia de dos años. Se procedió a hacer el cálculo de las amortizaciones para los primeros cinco periodos. Se recuerda que el dato a tomar es el total del aporte del crédito o recursos financieros.

**Cuadro 6.10**  
**Amortizaciones**

**Fuente:** Investigación propia  
**Elaborado por:** Freddy Cuenca

<b>MONTO</b>	<b>\$159.212,16</b>	
<b>INTERES</b>	12%	
<b>PLAZO</b>	10	AÑOS
<b>PERIODO DE GRACIA</b>	2	AÑOS

Con los datos de esta cuadro, se procederá a realizar los cálculos correspondientes para poder obtener los resultados para los primeros cinco periodos.

**Cuadro 6.11**

### Cálculos de las amortizaciones

Fuente: Investigación propia

PERIODO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	CUOTA
1	\$159.212,16	\$19.105,46	\$ -	\$19.105,46
2	\$159.212,16	\$19.105,46	\$ -	\$19.105,46
3	\$139.310,64	\$19.105,46	\$19.901,52	\$39.006,98
4	\$119.409,12	\$16.717,28	\$19.901,52	\$36.618,80
5	\$99.507,60	\$14.329,09	\$19.901,52	\$34.230,61

Elaborado por: Freddy Cuenca

## CAPÍTULO 7

### COSTOS Y GASTOS

#### 7.1 Objetivo

Determinar los costos, gastos e ingresos esperados para los próximos cinco años, aspecto que permitirá orientar los procesos productivos y de negociación, siendo estos necesarios para determinar la rentabilidad de la apertura del mercado de Alemania.

#### 7.2 Costos

Se procederá a dar a conocer los costos necesarios que se utilizaran en los primeros cinco años de operatividad dentro del plan de negocios para la exportación de harina de plátano hacia Alemania. Los costos que se tendrán en consideración son lo general los frecuentemente requeridos como lo son la mano de obra directa, materia prima, embalaje, consumo de energía, gastos para la fabricación del producto, la mano de obra indirecta, mantenimiento de la planta, maquinarias, alimentación entre otras. En el siguiente cuadro se podrá apreciar de mejor manera estos costos de los cuales se ha mencionado.

**Cuadro 7.1**  
**Costos de Producción**

<b>DETELLE</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Mano de Obra Directa</b>	\$54.721,32	\$ 62.462,59	\$ 64.992,32	\$ 67.624,51	\$ 70.363,31
<b>Materia Prima</b>	\$ 12.988,80	\$ 16.893,56	\$ 22.851,07	\$ 25.605,50	\$ 32.351,64
<b>Insumos Adicionales</b>	\$ 36.000,00	\$ 46.822,50	\$ 63.334,45	\$ 70.968,69	\$ 89.666,41
<b>Embalaje</b>	\$ 28.800,00	\$ 37.458,00	\$ 50.667,56	\$ 56.774,95	\$ 71.733,13
<b>Energía</b>	\$ 14.400,00	\$ 14.983,20	\$ 15.590,02	\$ 16.221,42	\$ 16.878,38
<b>Total De Costos Directos</b>	<b>\$146.910,12</b>	<b>\$ 178.619,85</b>	<b>\$217.435,43</b>	<b>\$ 237.195,08</b>	<b>\$280.992,86</b>
<b>GASTOS DE FABRICACIÓN</b>					
<b>Mano de Obra Indirecta</b>	\$ 13.055,13	\$ 14.916,75	\$ 15.520,87	\$ 16.149,47	\$ 16.803,52

<b>Otros Gastos De Fabricación</b>	\$ 42.000,00	\$ 43.701,00	\$ 45.470,89	\$ 47.312,46	\$ 49.228,62
<b>Mantenimiento de la Planta (Anual)</b>	\$ 600,00	\$ 624,30	\$ 649,58	\$ 675,89	\$ 703,27
<b>Seguro De Maquinaria</b>	\$ 702,22	\$ 730,66	\$ 760,25	\$ 791,04	\$ 823,08
<b>Alimentación</b>	\$ 12,00	\$ 12,49	\$ 12,99	\$ 13,52	\$ 14,07
<b>Total De Gastos De Fabricación</b>	<b>\$ 56.369,35</b>	<b>\$ 59.985,19</b>	<b>\$ 62.414,59</b>	<b>\$ 64.942,38</b>	<b>\$ 67.572,55</b>
<b>Subtotal Costos y Gastos de Producción</b>	<b>\$ 203.279,47</b>	<b>\$ 238.605,04</b>	<b>\$279.850,02</b>	<b>\$ 302.137,46</b>	<b>\$ 348.565,41</b>
<b>Imprevistos</b>	\$ 4.065,59	\$ 4.772,10	\$ 5.597,00	\$ 6.042,75	\$ 6.971,31
<b>Gastos De Depreciación</b>	\$ 4.819,02	\$ 4.819,02	\$ 4.819,02	\$ 4.819,02	\$ 4.819,02
<b>Total de costos y gastos de Producción</b>	<b>\$ 212.164</b>	<b>\$ 248.196</b>	<b>\$ 290.266</b>	<b>\$ 312.999</b>	<b>\$ 360.356</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### 7.3 Gastos de ventas

En este rubro se darán los datos correspondientes a los gastos que se tienen en el proceso de exportación más concretamente, también se verán otros datos que influyen en los gastos finales de ventas. El siguiente cuadro se podrá analizar de mejor manera esos datos.

**Cuadro 7.2**  
**Gastos de Ventas**

<b>DETALLE</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Sueldos y Salarios</b>	\$ 28.532,20	\$ 31.382,20	\$ 32.653,18	\$ 33.975,63	\$ 35.351,65
<b>Viáticos y Movilización</b>	\$ 18.000,00	\$ 18.729,00	\$ 19.487,52	\$ 20.276,77	\$ 21.097,98
<b>Gastos de Representación Por Gestión de Ventas</b>	\$ 14.400,00	\$ 14.983,20	\$ 15.590,02	\$ 16.221,42	\$ 16.878,38
<b>Transporte de Producto Terminado</b>	\$ 28.800,00	\$ 37.458,00	\$ 50.667,56	\$ 56.774,95	\$ 71.733,13
<b>Costos de exportación</b>	\$ 1.408,96	\$ 1.466,02	\$ 1.525,40	\$ 1.587,18	\$ 1.651,46

<b>Transporte Interno (Bodega - Aduana)</b>	\$ 616,00	\$ 640,95	\$ 666,91	\$ 693,92	\$ 722,02
<b>Despacho Aduana</b>	\$ 168,00	\$ 174,80	\$ 181,88	\$ 189,25	\$ 196,91
<b>THC (Terminal Handling Charge)</b>	\$ 132,00	\$ 137,35	\$ 142,91	\$ 148,70	\$ 154,72
<b>Liberación de documento B/L</b>	\$ 89,60	\$ 93,23	\$ 97,00	\$ 100,93	\$ 105,02
<b>Manipulación de salida</b>	\$ 89,60	\$ 93,23	\$ 97,00	\$ 100,93	\$ 105,02
<b>Coordinación de liberación</b>	\$ 8,96	\$ 9,32	\$ 9,70	\$ 10,09	\$ 10,50
<b>Emisión B/L Destino</b>	\$ 56,00	\$ 58,27	\$ 60,63	\$ 63,08	\$ 65,64
<b>Collect Fee</b>	\$ 124,40	\$ 129,44	\$ 134,68	\$ 140,14	\$ 145,81
<b>Agente Afianzado</b>	\$ 124,40	\$ 129,44	\$ 134,68	\$ 140,14	\$ 145,81
<b>SUBTOTAL DE GASTO DE VENTAS</b>	<b>\$ 91.141,16</b>	<b>\$104.018,42</b>	<b>\$119.923,68</b>	<b>\$128.835,95</b>	<b>\$146.712,59</b>
<b>Imprevistos</b>	\$1.822,82	\$2.080,37	\$2.398,47	\$2.576,72	\$2.934,25
<b>Gasto de Depreciaciones</b>	\$3.237,07	\$3.237,07	\$3.237,07	\$3.237,07	\$3.237,07
<b>Total de Gastos de Ventas</b>	<b>\$ 96.201,05</b>	<b>\$109.335,86</b>	<b>\$125.559,22</b>	<b>\$134.649,73</b>	<b>\$152.883,91</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

#### 7.4 Resumen de costos y gastos

A continuación se presentara un cuadro el cual contendrá todos los costos y gastos totales ya de una manea resumida del plan de negocios, cabe recalcar que solo serán los costos y gastos de los primeros cinco años.

### Cuadro 7.3

#### Resumen de costos y gastos

<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Costos y Gastos de Producción</b>	\$ 212.164	\$ 248.196,16	\$ 290.266	\$ 312.999,23	\$ 360.356
<b>Gastos de Administración</b>	\$ 46.995,17	\$ 52.069,92	\$ 53.957	\$ 55.922,05	\$ 57.965,89
<b>Gastos de Ventas</b>	\$ 96.201,05	\$ 109.335,86	\$ 125.559	\$ 134.649,73	\$ 152.883,91
<b>Gastos Financieros</b>	\$ 19.105,46	\$ 19.105,46	\$19.105	\$16.717,28	\$14.329,09
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	\$ 374.466	\$ 428.707,40	\$ 488.88	\$ 520.288	\$ 585.534,64

Fuente : Investigación propia

Elaborado por: Freddy Cuenca

## **CAPÍTULO 8**

### **EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

#### **8.1 Objetivo**

Determinar la rentabilidad del plan de negocios de exportación de harina de plátano hacia el mercado Alemán. Su desarrollo es vital para determinar la puesta en marcha del proyecto, para lo cual se aplican diversas técnicas que permiten valorar además de la rentabilidad, la flexibilidad y atractivo del proyecto.

#### **8.2 Balances**

Los balances son los estados financiero de una empresa en un momento determinado. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos (lo que organización posee), los pasivos (sus deudas) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto). El balance general, por lo tanto, es una especie de fotografía que retrata la situación contable de la empresa en una cierta fecha. Gracias a este documento, el empresario accede a información vital sobre su negocio, como la disponibilidad de dinero y el estado de sus deudas. El activo de la empresa está formado por el dinero que tiene en caja y en los bancos, las cuentas por cobrar, las materias primas, las máquinas, los vehículos, los edificios y los terrenos. (Balances Generales, 2015)

##### **8.2.1 Balance general**

Es el principal instrumento financiero que detalla cómo la empresa inicia sus operaciones, determinando sus activos y como estos están financiados con patrimonio propio o con deudas con terceros o instituciones financieras. El estado de situación Inicial, se compone de tres elementos:

- Activo
- Pasivo
- Patrimonio

##### **Activos:**

Un activo es un bien que la empresa posee y que pueden convertirse en dinero u otros medios líquidos equivalente. Los activos que una empresa posee se

clasifican dependiendo de su liquidez, es decir, la facilidad con la que ese activo puede convertirse en dinero. Por ello se dividen en:

**Activos Fijos:** son los activos utilizados en el negocio y no adquiridos con fines de venta, como maquinarias y bienes inmuebles

**Activos Circulantes:** son activos que se esperan que sean utilizados en un periodo inferior al año, como clientes o existencia.

**Pasivos:** Determina el financiamiento de la empresa con terceros. Se clasifica de acuerdo a su exigibilidad en Corto plazo, Mediano Plazo y Largo Plazo.

**Patrimonio:** Representa el compromiso contraído de la empresa con sus propietarios. El primer principio contable se denomina partida doble, en donde todo lo que ingresa debe salir. Aplicado este concepto al Balance de Situación Inicial, se entiende que el total del Activo es igual a la suma del Total del Pasivo más el Total del Patrimonio.

A continuación se presentara un cuadro en el cual se darán los resultados numéricos que se obtuvo al realizar el balance general de los estados de resultados del plan de negocios para la exportación de harina de plátano.

### Cuadro 8.1

#### Balance General

DETALLES	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL
<b>ACTIVOS</b>			<b>\$ 244.941,79</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		\$ 56.974,59	
<b>CAJA - BANCOS</b>	\$ 56.974,59		
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		\$ 183.152,80	
<b>Inversiones Tangibles - Activos Fijos -Producción</b>		\$ 111.021,90	
<b>Inversiones Tangibles - Activos Fijos - Administración</b>		\$ 19.385,90	
<b>Inversiones Tangibles - Activos Fijos - Comercial</b>		\$ 52.745,00	
<b>Inversiones Intangibles - Otros Activos</b>		\$ 4.814,40	
<b>PASIVOS</b>			<b>\$ 159.212,16</b>

<b>Pasivos Largo Plazo</b>		\$ 159.212,16	
<b>Crédito</b>	\$ 159.212,16		
<b>PATRIMONIO</b>		\$ 85.729,63	\$ 85.729,63
<b>Capital Social</b>	\$ 85.729,63		
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>			<b>\$ 244.941,79</b>

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Freddy Cuenca

### 8.3 Estado de pérdidas y ganancias

El instrumento que permite determinar el nivel de rentabilidad durante un ejercicio económico está conformado por los ingresos, los costos y los gastos, permitiendo obtener los resultantes que permitirán el pago de impuestos, dividendos y utilidades retenidas. Para su obtención se establece un proceso matemático en donde se resta del total de ingresos los costos para obtener el margen de contribución. Posteriormente, se resta los gastos de ventas, administrativos para obtener la utilidad operacional, luego se resta los gastos financieros para obtener la utilidad antes de reparto. Luego se resta el 15% de pertenecientes a trabajadores para obtener la utilidad antes de impuestos y finalmente el impuesto del 22% a la Renta para obtener la utilidad Neta.

#### Cuadro 8.2

##### Estado de pérdidas y ganancias

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ventas Operacionales</b>	\$366.637,81	\$454.852,55	\$583.293,02	\$633.794,05	\$768.430,73
<b>(-) Costo de Ventas</b>	\$ 212.164,08	\$248.196,16	\$290.266,05	\$312.999,23	\$360.355,74
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$154.473,73</b>	<b>\$206.656,39</b>	<b>\$293.026,97</b>	<b>\$320.794,82</b>	<b>\$408.074,99</b>
<b>(-) Gastos de Administración</b>	\$ 46.995,17	\$ 52.069,92	\$ 53.957,75	\$ 55.922,05	\$ 57.965,89
<b>(-) Gastos de Ventas</b>	\$ 96.201,05	109.335,86	125.559,22	134.649,73	152.883,91
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>\$11.277,51</b>	<b>\$45.250,62</b>	<b>\$113.509,99</b>	<b>\$130.223,04</b>	<b>\$197.225,18</b>

<b>(-) Gastos Financieros</b>	\$ 19.105,46	\$ 19.105,46	\$ 19.105,46	\$ 16.717,28	\$ 14.329,09
<b>(-) Utilidad Antes de Participaciones e Impuestos</b>	<b>\$-7.827,95</b>	<b>\$26.145,16</b>	<b>\$94.404,53</b>	<b>\$113.505,76</b>	<b>\$182.896,09</b>
<b>(-) 15% Participación de Trabajadores</b>	\$-	\$3.921,77	\$14.160,68	\$17.025,86	\$27.434,41
<b>(=) Utilidad antes de Impuestos</b>	\$-7.827,95	\$22.223,38	\$80.243,85	\$96.479,90	\$155.461,68
<b>(-) 25% Impuesto a la Renta</b>	\$-	\$5.555,85	\$20.060,96	\$24.119,97	\$38.865,42
<b>(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCISIO</b>	<b>\$-7.827,95</b>	<b>\$16.667,54</b>	<b>\$60.182,89</b>	<b>\$72.359,92</b>	<b>\$116.596,26</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

#### 8.4 Flujo de caja

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del estado de flujo de caja. El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo. (El Mundo Economico - Flujos de Caja, 2015) Es un estado financiero dinámico y acumulativo. La información que contiene un flujo de caja, ayuda a los inversionistas, administradores, acreedores y otros a:

- Evaluar la capacidad de una empresa para generar flujos de efectivo
- positivos
- Evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones contraídas y repartir utilidades en efectivo
- Facilitar la determinación de las necesidades de financiamiento Identificar

aquellas partidas que explican la diferencia entre el resultado neto contable y el flujo de efectivo relacionado con actividades operacionales.

- Conocer los efectos que producen, en la posición financiera de la empresa, las actividades de financiamiento e inversión que involucran efectivo y de aquellas que no lo involucran Facilitar la gestión interna de la medición y control presupuestario del efectivo de la empresa.

En el siguiente cuadro se podrá observar el cuadro de flujo caja que se tendrá en los primeros cinco años.

### Cuadro 8.3

#### Flujo de Caja Proyectado

DETALLE	PRE OPERACIONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta		\$-7.827,95	\$16.667,54	\$60.182,89	\$72.359,92	\$116.596,26
(-) Inversiones	\$-244.941,79	\$-	\$-	\$-	\$-17.856,70	\$-204,00
(+) Depreciaciones		\$12.549,90	\$12.549,90	\$12.549,90	\$12.549,90	\$12.549,90
(+) Amortizaciones		\$ 962,88	\$ 962,88	\$ 962,88	\$ 962,88	\$ 962,88
(+) Crédito	\$159.212,16	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
(-) Pago de deuda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 19.901,52	\$ 19.901,52	\$ 19.901,52
(+) Recuperación de Capital de Trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 56.974,59
(+) Recuperación de Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 84.172,32
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>\$ -85.729,63</b>	<b>\$ 5.684,83</b>	<b>\$ 30.180,32</b>	<b>\$ 93.597,19</b>	<b>\$ 87.917,52</b>	<b>\$ 290.953,46</b>

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Freddy Cuenca

## 8.5 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. (Expansion - Finanzas, 2015) Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas. El VAN constituirá una herramienta fundamental para la evaluación del proyecto y está representado por la siguiente fórmula:

$$VAN = -I + \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+r)^t}$$

Si el VAN nos resulta positivo significa que la rentabilidad a obtener del proyecto supera a la tasa de retorno esperada.

Para poder hacer el cálculo matemático del VAN debemos tener en cuenta los siguientes componentes:

- Inversión inicial: I
- Flujos futuros: Ft
- Tasa de retorno: r
- Numero de periodos: n

Aplicando el procedimiento mediante la fórmula se obtendrán los siguientes resultados:

**Cuadro 8.4**  
**Valor Actual Neto**

<b>PERIODOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>DETALLE</b>	<b>PRE OPERATIVO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Flujos de Caja Netos Generados</b>	<b>\$-85.729,63</b>	<b>\$5.684,83</b>	<b>\$30.180,32</b>	<b>\$93.597,19</b>	<b>\$87.917,52</b>	<b>\$290.953,46</b>
<b>FSA</b>	1,00	0,86	0,74	0,64	0,55	0,48

<b>Flujos de Caja Netos Generados Actualizados</b>	\$-85.729,63	\$4.901,73	\$22.438,18	\$60.000,99	\$48.596,27	\$138.670,12
<b>VAN</b>	<b>\$398.071,11</b>					

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

Como se puede observar El VAN obtenido es de \$ 398.071,11 el cual muestra que las operaciones de exportación del plan de negocios son rentables y permiten recuperar la inversión inicial.

### 8.6 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno. En el contexto de ahorro y préstamos a la TIR también se le conoce como la tasa de interés efectiva. El término interno se refiere al hecho de que su cálculo no incorpora factores externos como las tasas de interés o la inflación. (Enciclopedia Financiera, 2015)

Para hallar ese porcentaje máximo que nos indicara si el proyecto será rentable o no, teniendo los datos para calcular el VAN, y haciendo que este sea igual a 0, despejaremos la formula podremos encontrar esa tasa máxima la cual nos indicara hasta donde nos resultara rentable el proyecto.

$TIR = (Inversión\ inicial + \text{flujo}\ efectivo\ total)$

$TIR = \%$

Si  $TIR \geq r$  se aceptara el proyecto

Si  $TIR < r$  se rechazara el proyecto

## Cuadro 8.5

### Tasa Interna de Retorno

PERIODOS	0	1	2	3	4	5
DETALLE	Pre Operativo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujos de Caja Netos Generados	\$-85.729,63	\$5.684,83	\$30.180,32	\$93.597,19	\$87.917,52	\$290.953,46
FSA	1	0,86	0,74	0,64	0,55	0,48
Flujos de Caja Netos Generados Actualizados	\$-85.729,63	\$4.901,73	\$22.438,18	\$60.000,99	\$48.596,27	\$138.670,12
TIR (Tasa Interna de Retorno)	<b>56,65%</b>					

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Freddy Cuenca

### 8.7 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un procedimiento que ayuda a identificar la cantidad necesaria para cubrir los costos y gastos. Su desarrollo establece mínimos valores de negociación, determinando el monto en donde inicia la rentabilidad.

Para calcular el punto de equilibrio se utilizó la siguiente ecuación:

$$Pe = \frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Precio de venta unitario} - \text{Costo de venta unitario}}$$

## Cuadro 8.6

### Punto de Equilibrio

<b>Costo Total</b>	\$ 598.083,51
<b>Costos Fijos:</b>	\$ 270.612,92
<b>Costos Variables:</b>	\$ 327.470,59
<b>Ventas:</b>	\$ 366.637,81
<b>Punto de Equilibrio</b>	\$ 342.645,34

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

### 8.8 Indicadores Financieros

Los indicadores financieros permiten analizar el comportamiento de la empresa en cuanto a su liquidez, rentabilidad y endeudamiento los resultados alcanzados son los siguientes:

#### 8.8.1 Liquidez

La liquidez evalúa la capacidad de la empresa de cumplir con sus activos corrientes los compromisos contraídos. Su cálculo se realiza con la siguiente ecuación:

$$Liquidez = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$$

Los resultados que se obtuvieron son los siguientes:

### Cuadro 8.7

#### Liquidez

LIQUIDEZ	AÑO 1
ACTIVOS	\$244.941,79
PASIVOS	\$159.212,16
RAZÓN	1,54

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

Al ser la liquidez es positiva se entiende que la empresa podrá asumir sus compromisos, aspecto que garantiza sus operaciones.

#### 8.8.2 Endeudamiento

El endeudamiento determina la concentración de pasivos con respecto al activo, para encontrar este valor utilizaremos la siguiente formula:

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Concentración del Pasivo}}{\text{Concentración del Activo}}$$

### Cuadro 8.8

#### Endeudamiento

ENDEUDAMIENTO	AÑO 1
PASIVO CORRIENTE	\$159.212,16
ACTIVO CORRIENTE	\$244.941,79
RAZÓN	0,65

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Freddy Cuenca

El endeudamiento mantiene una concentración un poco alta, no obstante es parte de la línea de crédito de la empresa, por lo que es totalmente administrable.

## CAPÍTULO 9

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 9.1 Conclusiones

Una vez culminados los estudios realizados, se desarrollan las siguientes conclusiones en base a los objetivos planteados:

- Luego de los análisis y estudios realizados a lo largo de la investigación, se puede concluir que el proyecto es técnicamente factible y económicamente rentable.
- El mercado alemán, presenta una demanda creciente en harina de plátano, así también se ha podido demostrar que existe una demanda potencial en muchos países alrededor del mundo ya que se estima que habrán aproximadamente 4.571 toneladas para el año 2016.
- El proyecto se ejecutará en la ciudad de El Carmen, provincia de Manabí, y tendrá una capacidad de producción de 306 toneladas por año.
- La harina de plátano que se producirá, cumplirá con todos los procesos de calidad, desde el cultivo de la materia prima la cual es el plátano, y que pasara por todos los procesos de transformación, pasando por todos los mecanismos de limpieza y depuración para alcanzar los más óptimos resultados. Una de las ventajas competitivas que tiene la harina de plátano es que debido a su ubicación podrá contar constantemente con materia prima que servirá para su proceso y elaboración.
- Los estudios financieros han podido determinar que la producción de harina de plátano y su posterior exportación son rentables, flexibles y atractivas. Los estudios demuestran una recuperación de la inversión dentro de los primeros cinco años, señalando una rentabilidad que lo confirma que es una alternativa que debe aprovecharse.
- Se deberá poner mucho énfasis y atención a los permisos y barreras no arancelarias que solicita Alemania a los productos que han sufrido un proceso

de transformación, para el consumo de su mercado local, ya que dichos permisos son muy estrictos y necesarios y un descuido en solo uno de aquellos documentos, podría poner en riesgo el proceso de exportación, generando así riesgos y pérdidas no solamente económicas, sino también financieras y de confianza por parte del importador alemán.

- El mercado alemán, mediante estudios se ha podido determinar que tiene una tendencia a la reducción de su población, lo cual puede tornarse en una desventaja. Sin embargo la población objetivo hace que actualmente puedan existir grandes oportunidades comerciales, ya que el producto harina de plátano, es un producto altamente nutricional que beneficia a la salud de las personas, y es precisamente esto lo que buscan las personas en el mercado alemán por no decir también en casi toda Europa. El creciente interés de las personas en tener un mejor cuidado en temas de salud, hace que sean más selectivos al momento de buscar productos que sean de beneficio para ellos y esto es una ventaja al momento que descubran de mejor manera, los beneficios nutricionales que contiene la harina de plátano hará que sea un producto altamente demandado.
- La selección del lugar de la planta procesadora, necesaria para la producción de harina de plátano, que estará ubicada en la ciudad de El Carmen, es un factor altamente favorable y competitivo, ya que se encontrara en una zona donde la materia prima es abundante y de la mejor calidad posible para la producción de la harina. También se puede concluir que este plan de negocios generara muchas fuentes de empleos a nivel zonal, lo que será bueno ya que dinamizara la economía del sector.

## **9.2 Recomendaciones**

- Se recomienda una vez tenido en cuenta todas las conclusiones y debido a la viabilidad económica, ejecutar el proyecto.
- Se recomienda que a medida que los procesos de exportación vayan aumentando y se vaya obteniendo la rentabilidad presupuestada y esperada, se deberá optar en una nueva inversión para poder aumentar el tamaño productivo de la planta procesadora para la producción de harina de plátano.

Ya que no se puede saber los acontecimientos económicos que se puedan dar a futuro en los mercados, esta recomendación es viable porque el objetivo es diversificar mercados y es tener la suficiente capacidad productiva no solo para estar produciendo y exportando hacia Alemania, sino que también a otros posibles mercados.

- Se recomienda que a futuro se hagan los esfuerzos necesarios para que se puedan obtener certificaciones de calidad que le darán un mayor valor agregado al producto, certificados que apoyaran en la expansión y abrirá nuevas oportunidades de negocios y mercados, ya que pueden ser requerimientos de empresas que toman muy en cuenta al momento de realizar negociaciones.
- Es necesario establecer mecanismos que permitan evaluar la aceptación del producto en el mercado Alemán. Para ello, se recomienda establecer acciones con las empresas de Comercio Justo que permitan levantar datos que ayuden a obtener información que permita el mejoramiento constante de las negociaciones y calidad del producto.
- Las estrategias que se establezcan deberán ser evaluadas en función al cumplimiento de los presupuestos. Para este caso, se recomienda establecer procesos de control paulatinamente que permitirán identificar y determinar si las condiciones se ajustan a las proyectadas por el estudio previo, ya que esto puede apoyar al perfeccionamiento de estrategias.
- Los estudios que se realicen, ya sean financieros, o de mercados para futura aperturas, deben ser difundidos de una manera clara y precisa a cada persona responsable de su área, para que se puedan optimizar y a su vez se pueda verificar los tiempos establecidos para los objetivos que se puedan trazar a corto o largo plazo.



### 9.3 Anexos

#### Cotización



EC-FOR-014

KORADI  
Diego Guano  
CIUDAD

jueves, 27 de noviembre de 2014

REF-JQ-168-2014

Estimado Diego:

De acuerdo a la mantenida y el interes sobre sus exportaciones. Deseamos agradecerles su amable atención y nos complace suministrarle la cotización solicitada:

Producto : carga seca no peligrosa,  
Peso : no proporciona carga FCL/FCL CNT 40' REEFER  
Volumen : no proporciona carga FCL/FCL CNT 40' REEFER  
Negociación : CFR

**FLETE MARITIMO FCL DESDE PUERTO GYE ECUADOR HASTA CFR PUERTO DE HAMBURGO**  
**ALEMANIA**

Pick UP	USD 550.00 + IVA	USD 616.00
Customs Clearance	USD 150.00 + IVA	USD 168.00
Flete 1 x Cntr 40'	USD 4400.00 x cont.	USD 4400.00
OTHC	USD 132.00 x cont.	USD 132.00
Doc Fee	USD 80.00 + IVA x B/L	USD 89.60
Handling out	USD 80.00 + IVA x cont.	USD 89.60
Adm. y Sello	USD 50.00 x cont.	USD 56.00
Handling PA	USD 80.00 + IVA x shipment	USD 89.60
Coordination Fee	USD 8.00 + IVA x embarque	USD 8.96
Emisión HBL en destino	USD 50.00 + IVA x B/L	USD 56.00
Collect FEE	USD 120.00 + IVA (PREPAID)	USD 124.40
Gatos Portuarios	AS PER OUTLAY	
No incluye costos locales en destino		
<b>TOTAL ORIGEN APROX</b>		<b>USD 5830.16</b>

\*Inspección Antinarcóticos USD 250.00 (Solo si aplica) + IVA USD 280.00

\*El costo del flete interno es con contenedor en Quito sujeto a disponibilidad de la naviera, en caso de no tener disponibilidad la naviera, se debe verificar el costo por subir el equipo vacío desde GYE

Salidas semanales

Tiempo de tránsito 25 días

Salidas semanales todos los viernes

Cut off: martes 5 de la tarde, en caso de querer entregar antes se lo puede aclarando que dicho proceso generará un costo de almacenaje.

\* Debido al alza del nivel del petróleo los valores del BAF son referenciales ya que están sufriendo un incremento sin previo aviso semanalmente y podrán ser verificados únicamente a la fecha del embarque

NOTA: Considerar que el tiempo de tránsito es aproximado, ya que pueden surgir retrasos por transbordos debido a la crisis de espacios a nivel mundial o mal tiempo, situaciones de fuerza mayor que se encuentren fuera de nuestro alcance.

**SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL**

Panalpina puede gestionar a su solicitud una cobertura de transporte internacional **sin deducible**:

<b>Mínimo</b> USD \$ 25.00 +12% IVA	<b>Prima</b> 0.35% + 12% IVA	<b>CARGA GENERAL</b> <b>INCLUYE IMPUESTOS DE LEY, MIN USD 25.00 +</b> <b>USD 10.00 DE EMISIÓN</b>
---	------------------------------------	---

- En este caso específico nuestro seguro brinda la cobertura de pérdida total al tratarse de vehículos usados.
- Opcional: se puede asegurar hasta 10% adicional.
- Bienes excluidos: Joyas, explosivos, obras de arte, productos perecederos, armas, etc.
- **La tarifa de seguro para mercancía frágil y vehículos, es doble (ejemplo: porcelana, cristalería, vajillas, vinos, lámparas, etcétera)**
- La ley Ecuatoriana exige que toda carga importada debe tener seguro previo al embarque, caso contrario esta no podrá ser liberada de la aduana.

**Nota :** La aseguradora cobrará el valor de USD 25.00 con concepto de inspección.

"El seguro se facturará como reembolso por lo que el IVA para el cliente no será recuperable"

Si **NO** recibimos su instrucción por escrito para asegurar la mercancía, asumimos que ustedes la han asegurado independientemente. Para cualquier aclaración adicional que ustedes requieran y en especial sobre consulta de mercancías y riesgos excluidos, les solicitamos contactarnos.

**Condiciones de pago:** Al contado o sujeto a las condiciones de crédito.  
**Validez:** Esta oferta es válida por 8 días. Para Carga General NO Peligrosa Ni Extra-dimensionada.

Las tarifas están sujetas a cambio sin previo aviso de acuerdo a regulaciones de aerolíneas y navieras, por lo cual se debe confirmar el flete al momento del embarque.

#### IMPORTANTE

*Para garantizar que la tarifa ofrecida sea aplicada correctamente por nosotros, requerimos que nos envíen instrucciones de embarque adjuntas, a fin de efectuar el seguimiento de sus embarques.*

*Considerar que la información de la mercancía para la elaboración de los documentos de transporte, es directamente responsabilidad y proporcionada de sus proveedores en el exterior.*

*Favor informar a sus proveedores los perjuicios que ocasiona datos incorrectos en los documentos (peso, volumen, número de piezas, descripción de la mercancía, etc.). El importador asumirá las multas o sanciones aduaneras originadas por la información errónea dada por parte del exportador o proveedor al igual que bodegajes y/o alquiler del Contenedor causado por hechos ajenos al manejo de Panalpina (por ejemplo: Huelgas, forlados, etc.). Panalpina no se responsabilizará en ninguno de los casos mencionados anteriormente.*

*Las facturas expedidas por Panalpina Ecuador S.A. por el valor de los servicios por ellos prestados y objeto del presente contrato constituyen título ejecutivo y se harán exigibles en su fecha de vencimiento sin necesidad de aceptación adicional.*

Esperamos que esta oferta sea de su interés. En caso de necesitar información adicional, no duden en contactarnos.

Cordialmente,

Panalpina Transportes Mundiales S.A.



Ing. Javier Quishpe

E-mail: [javier.quishpe@panalpina.com](mailto:javier.quishpe@panalpina.com)

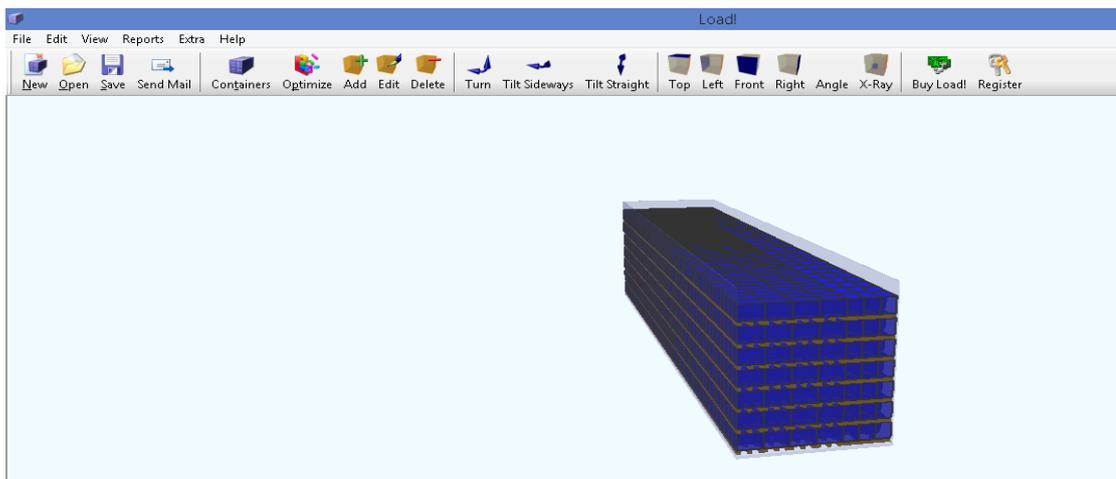
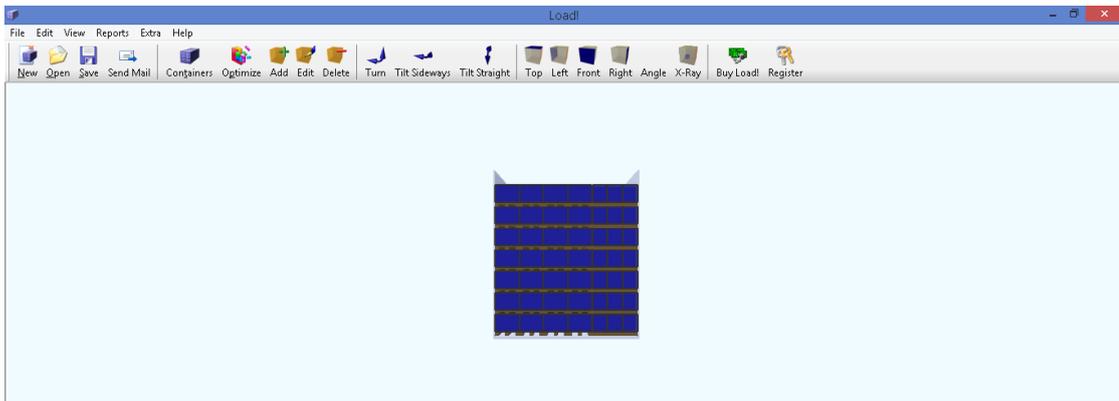
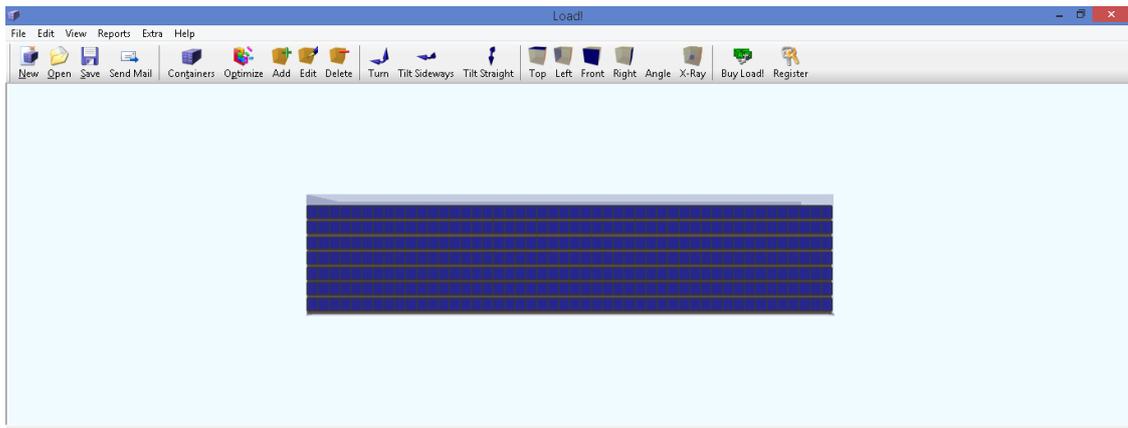
Nuestra responsabilidad no excederá en ningún caso a la que asuman frente a nosotros las compañías de navegación, aéreas, ferrocarriles o transportes por carretera, transportándose las mercancías por cuenta y riesgo del cliente y sin tomar el seguro de no mediar, orden expresa por escrito. Nuestra empresa actúa en calidad de agente de carga según las Condiciones Generales de PANALPINA. Ecuador, Quito - Guayaquil



## Declaración aduanera de exportación (DAE)

REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN							
Número de DAE							
Información de general							
Código de la destino	Código de régimen						
Tipo de Despacho	Código del declarante						
Información de Exportador							
Nombre del exportador	Teléfono del exportador						
Dirección del exportador							
Número de documento de CIU	Ciudad del exportador						
Nombre del declarante	Número de documento de						
Dirección del declarante							
Código de forma de pago	Código de moneda						
Información de carga							
Puerto de carga	Puerto privado desde						
Puerto de llegada o de	Fecha de la carta de						
Nombre del consignatario							
Dirección del							
Ciudad del contribuyente	Tipo de carga						
Almacén de lugar de	Medio de transporte						
Pais de destino final							
ORDEN COMPENSADA MARITIMO							
Totales							
Código de moneda	Tipo de cambio						
Total moneda transacción (FOB)	Cantidad de ítem						
Peso neto total	Peso total						
Cantidad total de ítems	Cantidad de conexiones						
Cantidad total de unidades físicas	Cantidad total de unidades comerciales						
Código de la mercancía de despacho urgente	Código de solicitud de						
Fecha de primer ingreso	Fecha de primer embarque						
Ítem							
No. ítem	Código Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Mercancías	País de Origen	Peso Neto	Cantidad de U. Comerciales
Despacho precedente							
Número de secuencia	Distrito precedente	Año precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Número ítem		
Observaciones de oce - ítem							
Número de ítem	Tipo Observación	Contenido					
Documentos							
Número de ítem	Número de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emisión			
Firma del				Firma del Declarante			

# Cubicaje



## 9.4 Bibliografía

- ✓ (s.f.). Recuperado el 17 de 06 de 2014, de ComposicionNutricional: [www.composicionnutricional.com/alimentos/HARINA-DE-PLATANO-5](http://www.composicionnutricional.com/alimentos/HARINA-DE-PLATANO-5)
- ✓ (s.f.). Obtenido de Aduana Del Ecuador: [www.senae.gob.ec](http://www.senae.gob.ec)
- ✓ (s.f.). Obtenido de Trade Map: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)
- ✓ (s.f.). Recuperado el 02 de 10 de 2014, de Pro Ecuador: [www.proecuador.com.ec/FichaTecnicaAlemania](http://www.proecuador.com.ec/FichaTecnicaAlemania)
- ✓ (s.f.). Obtenido de SENAE: [www.aduana.gog.ec](http://www.aduana.gog.ec)
- ✓ (s.f.). Recuperado el 28 de 10 de 2014, de FAO: <http://www.fao.org/docrep/004/Y1669S/y1669s09.htm>
- ✓ (s.f.). Obtenido de ESPAC-INEC: [www.inec.com](http://www.inec.com)
- ✓ (s.f.). Obtenido de Banco Central Del Ecuador: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- ✓ (s.f.). Obtenido de SINAGAP: <http://sinagap.agricultura.gob.ec/site-map/3-comercio-exterior>
- ✓ (s.f.). Recuperado el 13 de 11 de 2014, de MAGAP: <http://www.agricultura.gob.ec>
- ✓ (s.f.). Obtenido de Cámara Marítima del Ecuador: [www.camac.org](http://www.camac.org)
- ✓ (04 de 08 de 2010). Recuperado el 18 de 06 de 2014, de Comercio y Aduanas: [www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/plandeexportacion](http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/plandeexportacion)
- ✓ (25 de 05 de 2014). Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior: [www.comercioexterior.gob.ec](http://www.comercioexterior.gob.ec)
- ✓ (25 de 05 de 2014). Obtenido de COMEXI: [www.comercioexterior.gob.ec/comex](http://www.comercioexterior.gob.ec/comex)
- ✓ (25 de 05 de 2014). Obtenido de Banco Central: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- ✓ (28 de 04 de 2015). Obtenido de ESPAC: [http://www.inec.gob.ec/espac\\_publicaciones/espac-2011/](http://www.inec.gob.ec/espac_publicaciones/espac-2011/)
- ✓ (24 de 05 de 2015). Obtenido de Pro Ecuador: [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)
- ✓ (24 de 04 de 2015). Obtenido de Aduana del Ecuador: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)
- ✓ (25 de 04 de 2015). Obtenido de El Emprededor - Ecuador: <http://www.elemprededor.ec/obtener-registro-sanitario-ecuador/>
- ✓ (25 de 04 de 2015). Obtenido de Cámara de Comercio de Lorca: <http://www.camaralorca.com>
- ✓ (25 de 04 de 2015). Obtenido de Market Access Map: <http://www.macmap.org>

- ✓ (25 de 04 de 2015). Obtenido de Export Help Desk: <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>
- ✓ (01 de 05 de 2015). Obtenido de Debitoor Es: <https://debitoor.es/glosario/activo-fijo>
- ✓ (08 de 05 de 2015). Obtenido de Definicion Capital de Trabajo: <http://definicion.de/capital-de-trabajo/>
- ✓ (11 de 05 de 2015). Obtenido de Balances Generales: <http://definicion.de/balances-general/>
- ✓ (11 de 05 de 2015). Obtenido de El Mundo Economico - Flujos de Caja: <http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx>
- ✓ (11 de 05 de 2015). Obtenido de Expansion - Finanzas: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/valor-actualizado-neto-van.html>
- ✓ (11 de 05 de 2015). Obtenido de Enciclopedia Financiera: <http://www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas/tasa-interna-de-retorno.htm>
- ✓ *Agencia FMA*. (s.f.). Obtenido de [www.agenciafma.com.ec](http://www.agenciafma.com.ec).
- ✓ *Contecom S.A.* (s.f.). Obtenido de [www.cgsa.com.ec/servicios.aspx](http://www.cgsa.com.ec/servicios.aspx).
- ✓ Federación de Exportadores del Ecuador. (2013). *FEDEXPOR*. Recuperado el 4 de Febrero de 2014, de <http://www.fedexpor.com/component/rsform/form/6-agenda-de-competitividad-para-el-desarrollo-exportador>
- ✓ *Gente Natural*. (10 de 01 de 2015). Obtenido de [www.gentenatural.com/portal/ayurdaveda/alimento-especial-larga-duracin-con-cereales/](http://www.gentenatural.com/portal/ayurdaveda/alimento-especial-larga-duracin-con-cereales/)
- ✓ *Hamburg Sud*. (s.f.). Obtenido de <http://www.hamburgsud.com/group/en/corporatehome/index.html>.
- ✓ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones de Ecuador. (s.f.). Recuperado el 4 de Febrero de 2014, de PRO ECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/GuiaExportador.pdf>
- ✓ Ramos, R. A. (2009). *Elaboración de Proyectos*.
- ✓ Troncoso, M. (2010). *Plan de exportación*.







