

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR
INTEGRACIÓN Y ADUANAS



TESIS PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
EN COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y ADUANAS

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE CONSERVAS DE
BABACO HACIA LOS ESTADOS UNIDOS”

KAREN JANETH ACARO BUSTAMANTE

ING. NELSON CERDA
DIRECTOR DE TESIS

QUITO, 2015

DEDICATORIA

Quiero dedicar el presente trabajo, a mis padres William Acaro y Carlota Bustamante quienes gracias a sus esfuerzos y duro trabajo, han permitido que culmine mis estudios y pueda con grande satisfacción llegar a presentar antes ustedes el Plan de Exportación aquí expuesto.

Gracias por su enorme apoyo, motivación y amor a lo largo de cada etapa de mi vida, espero pueda compensar al menos en parte todo ese esfuerzo y lucha que han realizado día a día por mí.

Los amo.

Karen Acaro Bustamante

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer ante todo a Dios por brindarme la suerte de contar con salud, vida y fortaleza para trabajar, estudiar y para poder al fin lograr culminar mis estudios y el presente trabajo, que sellará una de las etapas más hermosas de mi vida y dará inicio a otra, de las que se, será una de las más prometedoras.

Agradecer, a mis padres y a su apoyo constante, en todo sentido, sin ellos el anhelo de ser una profesional hubiese sido una utopía.

Un agradecimiento muy especial, a mi Tutor Nelson Cerda, quien supo ser no solo el director de este Plan, sino un maestro, guía, amigo que supo motivarme, creer en mí y en mis capacidades para culminar este trabajo, no lo habría logrado sin su gran apoyo.

Mil Gracias!

Karen Janeth Acaro Bustamante

AUTORÍA

Del presente trabajo cuyo tema es:

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE CONSERVAS DE BABACO HACIA ESTADOS UNIDOS”.

Se responsabiliza las personas que firman el presente documento.

Karen Janeth Acaro Bustamante
Autora
1717923039

Ing. Nelson Cerda
Director de Tesis

ÍNDICES

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTOS.....	III
AUTORÍA	IV
CAPITULO I – Estructura metodológica.....	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Análisis histórico del sector económico en estudio	2
1.3 Metodología del plan	6
1.3.1 Planteamiento del problema.....	6
1.3.2 Formulación del problema	6
1.4 Objetivos.....	6
1.4.1 General	6
1.4.2 Específicos	6
1.4.3 Marco Metodológico	6
1.5 Justificación e importancia	7
1.6 Características del producto.....	7
1.6.1 Componentes nutritivos del Producto	8
1.6.2 Partida Arancelaria producto.....	10
CAPITULO II – Investigación del Mercado	11
2.1 Objetivos del estudio de mercado.....	11
2.2 Producción Mundial del Producto	11
2.2.1 Principales Países Importadores del producto en el mundo.....	11
2.2.2 Principales países Exportadores del producto en el mundo	12
2.3 Definición del mercado objetivo	13
2.3.1 Estados Unidos.....	13

2.3.2 Estados Unidos y Ecuador.....	15
2.3.3 Tratados comerciales entre Ecuador y Estados Unidos	17
2.3.4 Principales caracterisiticas economicas de EE.UU	19
2.3.5 ¿Por què negociar con Estados Unidos?	21
2.4 Penetraciòn en el Mercado	22
2.4.1 Segmentos de la poblaciòn consumidora de mermeladas y jaleas en EE.UU	23
2.5 Producciòn de mermeladas y jaleas en el Ecuador.....	25
2.5.1 Producciòn de Babaco en el Ecuador.....	26
2.6 Exportaciòn de mermeladas y Jaleas desde Ecuador al Mundo	27
2.7 La Oferta mundial de mermeladas y jaleas	28
2.8 Cuantificaciòn de la demanda de mermeladas y jaleas en el mercado de EE.UU	30
2.8.1 Cálculo Proyecciòn Producciòn Nacional.....	30
2.8.2 Cálculo de la Proyecciòn de las Importaciones.....	32
2.8.3 Cálculo de la proyecciòn de las Exportaciones.....	33
2.8.4 Calculo del Consumo Nacional Aparente	34
2.9 Poblaciòn de EE.UU.....	35
2.9.1 Proyecciòn de la Poblaciòn.....	35
2.10 Consumo Per Cápita de mermeladas en EE.UU.....	36
2.10.1 Consumo Per Cápita Recomendado	37
2.11 Deficit y Demanda Insatisfecha de mermeladas y jaleas en el mercado de EE.UU	38
2.12 Identificaciòn de los clientes reales del producto.....	38
2.13 Oferta del negocio	40
2.14 Los proveedores.....	40
2.14.1 Identificaciòn y ubicaciòn de los proveedores	41
CAPITULO III – Estudio Técnico	44
3.1 Tamaño del Negocio Propuesto	44
3.1.1 Cronograma de despachos.....	45

3.2 Proveedores	47
3.3 Tecnología e Infraestructura.....	48
3.4 Financiamiento	48
3.5 Organización:	48
3.6 Localización del negocio.....	50
3.6.1 Macro Localización.....	50
3.6.2 Micro Localización	51
3.7 Propuesta Organizacional.....	52
3.7.1 Marco Legal	52
3.7.2 Pasos para la constitución de una Compañía Limitada	53
3.7.3 Pasos para la apertura de una empresa en Ecuador	54
3.7.4 Permisos de operación del negocio	56
CAPITULO IV – Ingeniería del negocio	58
4.1 Concepto de Exportación	58
4.2 Barreras Arancelarias	58
4.3 Barreras no Arancelarias	59
4.5 Prohibiciones y licencias	60
4.6 Reglas y normas técnicas	60
4.7 Prescripciones sanitarias y fitosanitarias	60
4.8 Certificación BASC.....	61
4.9 Términos de Negociación.....	62
4.9.1 Incoterm seleccionado.....	63
4.10 Pasos para registrarse como exportador en el Ecuador	64
4.11 Documento de Exportación	64
4.12 Requisitos para exportar a EE.UU	69
4.12.1 Ley contra el Bioterrorismo	69
4.12.2 Registro FDA.....	70

4.12.2 Etiquetado.....	71
4.13 Flujograma del proceso de exportación	73
4.14 Proceso de exportación de la empresa.....	74
4.15 Tipo de Carga	75
4.15.1 Embalaje.....	75
4.16 Contenerización de la mercadería	77
4.16.1 Cubicaje Mercadería	78
4.16.2 Total Costo Mercadería.....	78
4.17 Transporte Interno	79
4.18 Transporte marítimo.....	79
4.19 Valor FOB Mercadería.....	81
CAPITULO V - Análisis Financiero	83
5.1 Inversiones	83
5.1.1 Inversiones Tangibles.....	83
5.1.1.1 Muebles y Enseres.....	84
5.1.1.2 Equipo de Cómputo.....	84
5.1.1.3 Vehículos.....	85
5.1.2 Inversiones Intangibles.....	85
5.1.3 Capital de trabajo	86
5.2 Estado de fuentes y usos.....	87
5.3 Determinación Costos, Gastos e Ingresos	88
5.3.1 Costos	88
5.3.1.1 Costos Directos u Operacionales	88
5.3.1.1.1 Mercadería.....	89
5.3.1.1.2 Mano de Obra Indirecta Operacional	89
5.3.1.1.3 Materiales Indirectos	90
5.3.1.1.4 Insumos	90

5.3.1.2 Gastos Administrativos	90
5.3.1.2.1 Mano de Obra Indirecta Administrativa.....	91
5.3.1.2.2 Útiles de Oficina	91
5.2.1.2.3 Arriendo	92
5.2.1.2.4 Servicios Básicos.....	92
5.2.1.2.5 Alimentación	93
5 2.1.2.6 Análisis Salarial.....	94
5.3.1.3 Gastos de Ventas	95
5.3.1.4 Gastos de exportación	95
5.3.1.3.1 Gastos Locales	96
5.3.1.5 Sueldos y Salarios Mano de Obra Directa	96
5.3.2 Depreciaciones	97
5.3.3 Gastos Financieros	99
5.3.2 Ingresos	100
5.3.2.1 Costo Unitario y precio de venta de Exportación.	101
5.4 Resumen de Costos y Gastos del Plan de Exportación de mermeladas y jaleas a EE.UU	103
5.5 Proyecciones de Costos, Gastos Ingresos	104
5.5.1 Proyección Gastos Administrativos.....	104
5.5.2 Proyección Gastos Operacionales	105
5.5.3 Proyección Gastos de Ventas	106
5.5.4 Proyección Gastos de Comercio Exterior	107
5.6 Proyección Ingresos.....	108
5.7 Evaluación Financiera	109
5.7.1 Estado de Situación Inicial o Balance General	109
5.7.2 Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados.....	110
5.7.3 Flujo de Caja Proyectado.....	111

5.8 Índices Financieros.....	112
5.8.2 Costo de Oportunidad.....	112
5.8.3 VAN	113
5.8.4 TIR	114
5.8.5 PRI.....	116
5.9 Calculo Punto de Equilibrio	117
CONCLUSIONES.....	119
RECOMENDACIONES	121
BIBLIOGRAFÍA.....	123
ANEXOS	128
Anexo 1: Importaciones y exportaciones de mermeladas y Jaleas en EE.UU	
TRADE MAP.....	128
Anexo 2: Solicitud datos cultivo de babaco	130
Anexo 3: Detalle de Gastos de Comercio Exterior Ministerio del Comercio Exterior	
.....	131
Anexo 4: Ficha técnica Pro Ecuador	132
Anexo 5: certificado de origen Ecuapass	133
Anexo 6: Tarifas obtención del Token	134
Anexo 7: Requisitos obtención del Token	135
Anexo 8: cotizaciones activos tangibles.....	136

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Proyección exportaciones ecuatorianas de mermeladas y jaleas en Ecuador. ...	5
Tabla 2: Componentes nutritivos del babaco.	9
Tabla 3: Producción mundial de mermeladas y jaleas.	11
Tabla 4: Principales Importadores en el mundo de mermeladas y jaleas.	12
Tabla 5: Datos demográficos del Mercado Objetivo.	15
Tabla 6: Matriz FODA de exportación de mermeladas de babaco a EE.UU.	21
Tabla 7: Producción nacional de mermeladas.	25
Tabla 8: Cultivo del babaco en el Ecuador.	26
Tabla 9: Cantidad de babaco necesario para la elaboración de mermeladas de parte de los proveedores del producto.	27
Tabla 10: Exportaciones ecuatorianas de mermeladas y conservas proyectadas.	28
Tabla 11: Principales marcas de mermeladas y jaleas en EE.UU.	29
Tabla 12: Listado de costos promedios ofertados para el producto correspondiente a la subpartida de 2007.99.	30
Tabla 13: Producción Nacional de EE.UU de confituras (mermeladas, jaleas, conservas)	30
Tabla 14: Proyección de la Producción de mermeladas y jaleas en EE.UU.	31
Tabla 15: Importaciones de mermeladas y Jaleas de Estados Unidos.	32
Tabla 16: Proyección de las importaciones de mermeladas y jaleas de EE.UU.	32
Tabla 17: Exportaciones de mermeladas y Jaleas de Estados Unidos.	33
Tabla 18: Proyección de las exportaciones de mermeladas y jaleas de EE.UU,	33
Tabla 19: Calculo del Consumo Nacional Aparente de Estados Unidos.	34
Tabla 20: Número de habitantes en Estados Unidos desde el 2000 al 2013.	35
Tabla 21: Proyección del número de habitantes en EE.UU.	36
Tabla 22: Consumo Per Cápita de mermeladas y jaleas en EE.UU.	37
Tabla 23: Consumo Per Cápita recomendado.	37
Tabla 24: Déficit per cápita del mercado de mermeladas y jaleas en EE.UU.	38
Tabla 25: Clientes reales, compradoras y comercializadoras de mermeladas y Jaleas. ..	39
Tabla 26: Costos por tonelada de la mercadería ofertada.	40
Tabla 27: Principales productores de mermeladas y jaleas en Ecuador.	41
Tabla 28: Proveedores de babaco de la empresa SNOB.	43

Tabla 29: Consumo Nacional Aparente de mermeladas Y conserva para el presente y el próximo año.....	44
Tabla 30: Toneladas que se pretende exportar por cada Embarque.	45
Tabla 31: Toneladas que se pretende exportar al año.....	45
Tabla 32: Cronograma de despachos de la empresa a constituirse.....	46
Tabla 33: Medidas consideradas para el cubicaje de la mercadería.	47
Tabla 34: Organigrama tentativo de la empresa a constituirse.....	49
Tabla 35: Macro Localización de la empresa por constituirse	50
Tabla 36: Bodegas ubicadas en Guayaquil.....	51
Tabla 37: Micro Localización de la empresa.....	52
Tabla 38: Pasos a seguir para la constitución de una empresa en el Ecuador.	55
Tabla 39: Aranceles impuestos por los principales compradores de la subpartida: 20077.99	59
Tabla 40: Principales pasos para registrarse como exportador en el sistema de Ecuador ECUAPASS.....	64
Tabla 41: Flujograma de una exportación con la documentación necesaria para el cumplimiento del proceso.....	73
Tabla 42: Flujograma de Exportación a seguir para la empresa distribuidora de Mermeladas y conservas a constituirse.	74
Tabla 43: Medidas del embalaje a considerar para el transporte de la mercadería.	75
Tabla 44: Costo Embalaje al año.....	76
Tabla 45: Costo de la mercadería neto	79
Tabla 46: Costos relacionados con el transporte marítimo de la mercadería	80
Tabla 47: Costos FOB	82
Tabla 48: Determinación de las inversiones de la empresa.....	83
Tabla 49: Detalle de las Inversiones tangibles.	84
Tabla 50: Detalle de las inversiones destinadas a Muebles y encerres.....	84
Tabla 51: Detalle de las inversiones destinadas a equipos de cómputo.	85
Tabla 52: Detalle de las inversiones destinadas a vehículos	85
Tabla 53: Detalle de las inversiones Intangibles de la empresa.	86
Tabla 54: Calculo del capital de trabajo	87
Tabla 55: Determinación del Estado de Fuentes y Usos.	87
Tabla 56: Detalle de la aportación de capital	88
Tabla 57: Detalle de los Costos Operacionales de la empresa	88

Tabla 58: Determinación del costo de la mercadería.	89
Tabla 59: Determinación costo mano de obra Op.	89
Tabla 60: Determinación costos de Embalaje.	90
Tabla 61: Determinación costos de Insumos.....	90
Tabla 62: Determinación de los Gastos de Administración de la empresa	91
Tabla 63: Determinación gastos manos de obra administrativa.....	91
Tabla 64: Determinación gastos en útiles de oficina.....	92
Tabla 65: Determinación gastos en Arriendo de bodega.....	92
Tabla 66: Determinación gastos en servicios básicos en arriendo de bodega.	92
Tabla 67: Determinación gastos en Alimentación del personal administrativo.....	93
Tabla 68: Análisis de los salarios de la empresa constituirse	94
Tabla 69: Determinación de los Gastos de Ventas	95
Tabla 70: Gastos de comercio Exterior para el primer año de operación.....	95
Tabla 71: Determinación gastos locales del Exportador.	96
Tabla 72: Determinación de la Mano de Obra operacional.....	96
Tabla 73: Determinación de las depreciaciones y amortizaciones de los activos fijos de la empresa.....	98
Tabla 74: Determinación de las amortizaciones del crédito que será obtenido por el banco del Pichicha.....	99
Tabla 75: Determinación de los Ingresos de la empresa.	100
Tabla 76: Costos Totales de la empresa.	101
Tabla 77: Resumen gastos de exportación	101
Tabla 78: Resumen de costos y Gastos del Plan de Exportación	103
Tabla 79: Proyección Gastos Administrativos	104
Tabla 80: Proyección Gastos de Operación.....	105
Tabla 81: Proyección Gastos de Ventas	106
Tabla 82: Proyección Gastos de Exportación.....	107
Tabla 83: Proyección de los ingresos de la empresa.	108
Tabla 84: Proyección del Estado de Perdidas Y Ganancias.....	110
Tabla 85: Determinación del Flujo de Caja proyectado de la empresa.....	111
Tabla 86: Determinación del Costo de oportunidad de la empresa.....	112
Tabla 87: Determinación del VAN de la empresa.....	113
Tabla 88: Calculo del TIR EXCEL	115
Tabla 89: Determinación del Periodo de Recuperación de la Inversión	116

Tabla 90: Calculo Punto de Equilibrio en unidades y en dólares 117

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1:</i> Participación de exportaciones e importaciones del sector agroindustrial.....	3
<i>Figura 2:</i> Principales destinos de las exportaciones de sector agroindustrial participación en porcentaje del 2012.	4
<i>Figura 3:</i> Evolución de las exportaciones del sector Agroindustrial.	4
<i>Figura 4:</i> Destino de las exportaciones ecuatorianas de mermeladas.....	5
<i>Figura 5:</i> Principales exportadores de mermeladas y jaleas en el mundo.	12
<i>Figura 6:</i> Puertos Principales en Estados Unidos.	14
<i>Figura 7:</i> Previsión del PIB de las economías más desarrolladas.....	15
<i>Figura 8:</i> Balanza comercial Ecuador - Estados Unidos. Fuente.....	16
<i>Figura 9:</i> Principales productos exportados hacia Estados Unidos con su respectivo arancel.....	18
<i>Figura 10:</i> Previsión del Pib de las principales economías mundiales.....	19
<i>Figura 11:</i> Datos históricos y actuales de la evolución del IPC que determina la inflación.....	20
<i>Figura 12:</i> Previsión Pib del Ecuador según la UMCO.....	20
<i>Figura 13:</i> Principales indicadores económicos del Ecuador.	21
<i>Figura 14:</i> Principales países proveedores de ‘los demás, confituras, jaleas y mermeladas’ correspondiente a la subpartida 20077.99.	28
<i>Figura 15:</i> Gama de productos ofrecidos por Snob..	42
<i>Figura 16:</i> Proceso de exportación simplificado..	58
<i>Figura 17:</i> Responsabilidades de exportador e importador según el INCOTRERM utilizado.	63
<i>Figura 18:</i> Proceso de Generación de carta de crédito.	68
<i>Figura 19:</i> Modelo de etiquetas nutricionales.....	72
<i>Figura 20:</i> Diseño del cartón a usar para el transporte de la mercadería en el container	75
<i>Figura 21:</i> Cubicaje grafico de la mercadería a transporta	78
<i>Figura 22:</i> Rubros cobrados en el monto final pagado por el préstamo adquirido.....	100
<i>Figura 23:</i> Diseño del Punto de Equilibrio en unidades de la empresa.	118

CAPITULO I

Estructura metodológica

1.1 Antecedentes

La mermelada o conserva de fruta, es así llamada en cuanto se piensa que esta haya nacido por la necesidad de preservar la fruta en Gran Bretaña en un periodo de sobreproducción, sin embargo los inicios históricos de este producto resalen a muchos siglos atrás, a la época de los emperadores romanos y de sus vastos imperios, la mermelada parece ser originaria de la antiguo Bizancio y era muy común entre los romanos deleitarse con el dulce sabor de la fruta cocida con azúcar o miel, donde su sabor y olor perduraba mucho más tiempo, era un verdadero deleite para unos pocos nobles romanos, el origen de la palabra viene del portugués que significa: “confitura de membrillo”, mientras otras versiones bizarras dicen que la palabra se debe al mal pronunciamiento de la frase en francés “*Marie est malade*”, la Reina de Francia María Estuardo, quien para recuperarse de una rara enfermedad venia medicada exclusivamente con conservas de fruta. (Cursos de Cocina.com, 2014)

La mermelada que difiere de la jalea, por contener tozos de fruta antes que solo su esencia, es hoy en día un producto al alcance de todos y muchas veces primordial o común en nuestras mesas, desayunos o breack's , en Europa como en Estados Unidos es un producto infaltable y considerado en la canasta básica de su población.

Con el transcurso de los años la variedad de este producto ha incrementado notablemente, diversas son sus presentaciones y usos así como nuevos métodos y frutas son usadas para su elaboración, la curiosidad de la gente por probar nuevos sabores es siempre más común y la demanda de mermeladas a base de frutos exóticos se hace más creciente, de aquí la idea de exportar mermeladas a base de babaco siendo este solo el input para la elaboración y exportación de mermeladas a base de otros frutos no tradicionales y apetecidos en mercados extranjeros.

El babaco, cuyo nombre científico es: *carica pentagona heilb*, es un fruto que por las condiciones climáticas y territoriales se puede obtener la mayor tasa de retorno respecto a otros frutos, es decir este puede alcanzar un rendimiento promedio de 20 toneladas por

hectárea y en el transcurso de 2 años y medio 5500 plantas, es posible cultivar por cada planta hasta 60 frutos. (El productor, 2014). En el Ecuador es posible encontrar aproximadamente 275 hectáreas de cultivo de babaco, (Magap 2015) bajo invernadero y al abierto, en regiones de la Costa, en Pichincha, Azuay, Cotopaxi y sobre todo en Tunhuragua donde se encuentra casi el 60% de hectáreas cultivadas, específicamente en Patate considerada “la meca del babaco” (El Universo, 2015).

1.2 Análisis histórico del sector económico en estudio

El sector en el cual se desenvuelve este tipo de negocio, es el sector económico de la *Agroindustria*, esta categoría abarca la industria de alimentos procesados y elaborados con materia prima agrícola, según datos del Banco Central del Ecuador, el sector agrícola representa hoy en día el 4,8 % del PIB nacional y según la ministra de Industrias y productividad Verónica Siòn, el sector de la Agroindustria ha crecido de un 14% en los últimos dos años. (Ministerio de Industrias y Productividad, 2011)

“La agroindustria es la actividad económica que comprende la producción, industrialización y comercialización de productos no solo agrícolas, sino forestales y agropecuarios, utilizados como materia prima en la elaboración de bienes de consumo alimenticios y no alimenticios”. (Diario La Hora, 2013)

La Agroindustria en nuestro país, inicia con los productos que hoy en día son los sectores más destacados y desarrollados: el bananero y el florícola.

Entre los años de 1993 y 2007, este sector tuvo una gran evolución desarrollándose como un importante motor en la productividad del economía nacional, manteniéndose actualmente en un rango de aporte del 8% y 9% del PIB nacional, han existido años de incrementos notable como el del 2001, así como de bajas considerables como la del 1998, 1999 y 2000, en el cual el Ecuador sufrió del fenómeno del niño, de la crisis financiera y la dolarización que sin duda dejo en crisis también al sector. (Naranjo & Sebastián, 2010)

Con el cambio gubernamental del 2001, el sector de la agroindustria se ha destacado siendo un participante importante en las exportaciones del país, desde el 2001 en adelante, como lo indican las cifras del Banco Central de los años 1993 y 2007:

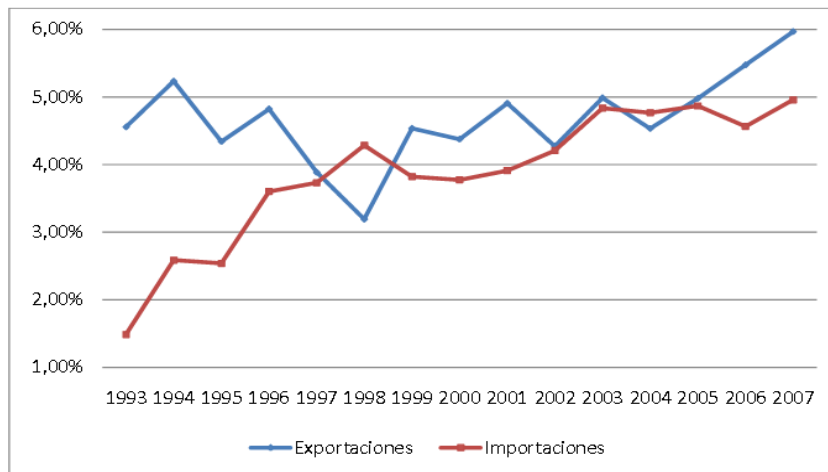


Figura 1: Participación de exportaciones e importaciones del sector agroindustrial sobre el total de exportaciones e importaciones ecuatorianas. Fuente BCE – (Naranjo & Sebastián, 2010)

Los productos agroindustriales que contribuyen en las exportaciones ecuatorianas, son el café en grano y sus derivados, las frutas, y sus elaborados como: jugos y *conservas*, también caramelos, aceites, tabaco, Quinoa, panela y últimamente la abacá de la cual se extrae fibra textil.

Según el censo del 2013, existirían 51.000 empresas, en el Ecuador dedicadas a estas actividades, el 52% estarían en la provincia del Guayas, el 30% en Pichincha, y el 4% en el Oro, mientras que el 14% en las provincias restantes. El 48% elabora productos alimenticios, el 23% productos no alimenticios y el 29% bienes agrícolas e industriales. (Ministerio de Industrias y Productividad, 2011). Muchas de estas miran a satisfacer no solo el mercado nacional sino el mercado internacional y entre sus principales clientes destacan los siguientes, según el porcentaje de direccionamiento de sus ventas y su crecimiento evolutivo en toneladas y millones de precio FOB exportados:

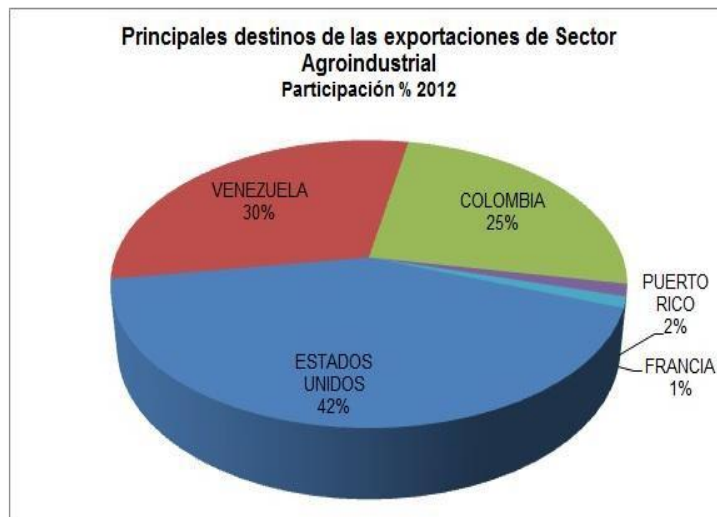


Figura 2: Principales destinos de las exportaciones de sector agroindustrial participación en porcentaje del 2012. Fuente (ProEcuador, 2013)

Se adjuntan también la evolución de las exportaciones del sector Agroindustrial en los últimos años y su crecimiento ha sido favorable en cuanto a entradas de divisas al país aunque las toneladas exportadas han disminuido esto porque el producto ecuatoriano ha adquirido valor y prestigio en el mercado extranjero.

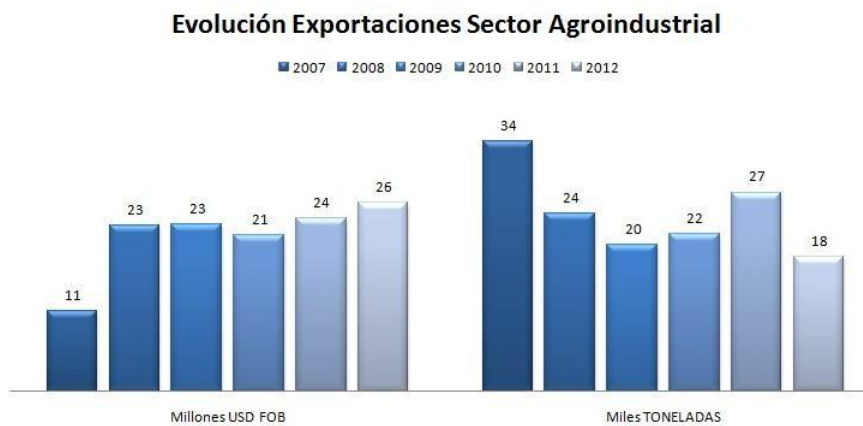


Figura 3: Evolución de las exportaciones del sector Agroindustrial. Fuente (ProEcuador, 2013)

Dentro del sector Agroindustrial el Ecuador un porcentaje importante está representado por la exportación de mermeladas y jaleas a continuación los principales destinos de estas exportaciones:

PRINCIPALES PAISES DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANA DE MERMELADAS Y JALEAS PARTIDA 2007999100

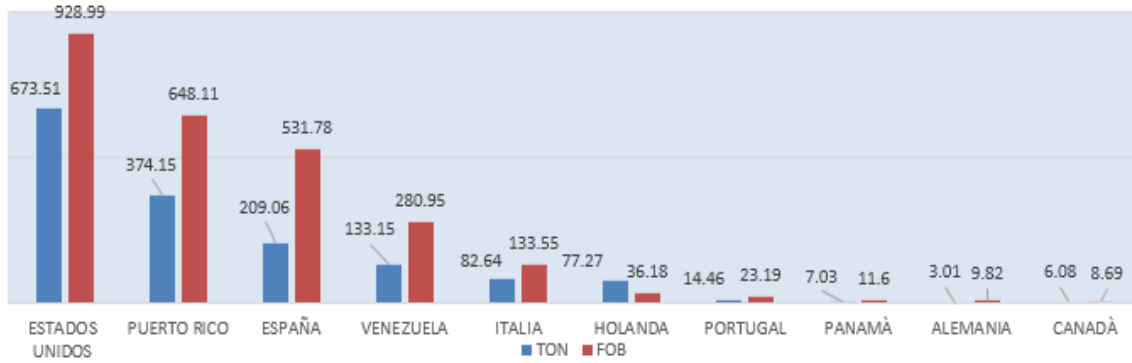


Figura 4: Destino de las exportaciones ecuatorianas de mermeladas. Fuente: Proecuador Elaborado por La Autora

Según el Banco Central y según la proyección de datos realizada las exportaciones de este producto tiende a subir en los siguientes 10 años para el 2015 año el Ecuador ha exportado alrededor de 260 toneladas.

Tabla 1: Proyección exportaciones ecuatorianas de mermeladas y jaleas en Ecuador.

TONELADAS EXPORTADAS DE MERMELADAS Y JALEAS POR ECUADOR	
AÑO	TON EXPO
2009	396,52
2010	295,75
2011	247,97
2012	241,83
2013	246,71
2014	215,60
2015	261,45
2016	311,08
2017	380,67
2018	470,22
2019	579,73
2020	709,21
2021	858,65
2022	1028,05
2023	1217,41
2024	1426,73

Fuente BCE. Elaborado por la Autora.

1.3 Metodología del plan

1.3.1 Planteamiento del problema

Factibilidad y rentabilidad de exportar conservas de babaco hacia Estados Unidos.

1.3.2 Formulación del problema

¿Es factible y rentable la exportación de conservas de babaco hacia el mercado de Estados Unidos?

1.4 Objetivos

1.4.1 General

Demostrar la factibilidad y la rentabilidad económica del plan de exportación de Conservas de babaco hacia el mercado estadounidense.

1.4.2 Específicos

1. Elaborar un estudio de mercado que demuestre la existencia de demanda de Conservas en el mercado estadounidense.
2. Realizar un estudio de la oferta en el Ecuador que demuestre la existencia de una suficiente producción de mermeladas y conservas para satisfacer la demanda de Estados Unidos.
3. Realizar un estudio que demuestre la factibilidad de la comercialización de Conservas en el exterior.
4. Realizar un estudio financiero para demostrar la factibilidad y la rentabilidad del plan de exportación.

1.4.3 Marco Metodológico

La presente investigación se ha realizado en base a las técnicas de cuantitativas, descriptivas y en ciertos casos de campo.

Ha sido una investigación cuantitativa, ya que ha sido necesaria la investigación de datos precisos para realizar lo que es la cuantificación de la demanda así como las proyecciones de estos datos a futuro.

Es una investigación Descriptiva, en cuanto se han analizado varios hechos y datos, se ha procedido con la transcripción, narración y crítica de ciertos aspectos que han ayudado a la resolución del problema aquí planteado.

También ha sido necesaria una investigación de campo en cuanto, siendo el babaco un cultivo poco común a diferencia del cacao o banano donde es fácil la recopilación de datos, para el babaco ha sido necesario visitar al Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca, así como ha sido necesaria la investigación de cotizaciones de los diferentes gastos e inversiones de la empresa a constituirse. (MAGAP)

1.5 Justificación e importancia

La presente investigación pretende demostrar la existencia de una demanda y la buena acogida de conservas a base de un fruto exótico como lo es el babaco en Estados Unidos, pues las conservas y jaleas hacen parte de la canasta básica alimenticia de los norteamericanos, y existe un nicho de mercado definido como gourmet el cual apetece y acoge de buena manera los productos innovadores el sabor (ProChile, 2014), así como se pretende demostrar de la existencia de suficientes proveedores nacionales de mermeladas capaces de producirlas a base de babaco para su exportación hacia el mercado internacional, ya que si aún la explotación de este producto no está potenciada al máximo en nuestro país, las condiciones climáticas del Ecuador son las perfectamente idóneas para el sembrío y cosecha de este generoso fruto, además que la producción nacional es suficiente para la cantidad requerida para la exportación, este fruto se da sea en sectores cálidos y calientes de la costa, así como en sectores fríos y áridos de la sierra ecuatoriana, se pretende demostrar además la accesibilidad económica, física y tecnológica que tiene la comercialización de este producto.

1.6 Características del producto

Se ha seleccionado la producción de conservas a base de babaco, para invitar al sector agroindustrial del país, a explotar el cultivo, la producción y la industrialización de productos exóticos cuyo cultivo y comercialización no es aun incentivada ni explotada al máximo, por falta de conocimiento del mercado extranjero y por falta de voluntad en la diversificación de la oferta.

La planta de babaco, además de ser muy generosa y adaptable a las variedades climáticas y territoriales del país, se pueden cosechar entre 25 a 30 frutos por planta y poseen una increíble riqueza en sabor y nutrientes importantes para llevar una dieta sana.

1.6.1 Componentes nutritivos del Producto

El babaco se cultiva en Ecuador desde antes de la conquista española y se ha convertido en una fruta de consumo tradicional en la serranía del país. Es catalogado en el mundo como fruta exótica, por su sabor suave, delicado y ligeramente ácido.

Tiene un alto contenido de vitamina C, de 8 a 10 veces más que la naranja o el limón. Además contiene vitaminas A, B, E, minerales como selenio, zinc, hierro, que no deben faltar en nuestra alimentación, para mantener una piel sana. (RIFRUCO, 2010)

Tabla 2: Componentes nutritivos del babaco.

COMPONENTES VITAMINICOS DEL BABACO	
VITAMINA A	Ayuda al desarrollo celular: esencial para el crecimiento, mantenimiento y reparación de las células de las mucosas, epitelios, piel. Previene el envejecimiento celular y la aparición de cáncer, ya que al ser un antioxidante.
VITAMINA B	Importante en la conducción de los impulsos nerviosos; favorece la absorción de las proteínas, grasas y carbohidratos; ayuda en el crecimiento, conservación y reproducción de todas las células del organismo. La ausencia de la B2 puede ocasionar resequeidad y dermatitis de la piel.
VITAMINA C	Es esencial para la reparación de la piel, evita la formación de arrugas. Tiene capacidad antioxidante, elimina sustancias toxicas del organismo, de cármicos y embutidos, protegen ante el humo del cigarrillo, mejoran el sistema inmune, es también utilizada en pacientes sometidos a radio y quimioterapia. Es antibacteriana, por lo que inhibe el crecimiento de ciertas bacterias dañinas para el organismo, produce colágeno, y la proteína que mantiene la piel tersa y sin arrugas.
VITAMINA E	Protege al organismo contra los efectos del envejecimiento, eliminando radicales libres que causan degeneración de los tejidos como la piel.
SELENIO	Previene reacciones excesivas de oxidación, y su acción se relaciona con la actividad de las Vitaminas E y C, disminuye el proceso de envejecimiento celular, y ayuda prevención del cáncer.
ZINC	Fundamental para el crecimiento y la reparación celular fomentando una PIEL más clara.
HIERRO	Su déficit suele ser la causa de que la piel esté pálida por la disminución de hemoglobina, ideal contra la anemia.

Fuente (RIFRUCO, 2010), Elaborado por: La Autora

La mermeladas y jaleas constituyen uno de los alimentos de la canasta básica de Estados Unidos, y constan en el Plan de Alimentos Económicos (Thrifty Food Plan), fijadas por el USDA, Departamento de Agricultura de Estados Unidos, cuyo propósito es desarrollar y ejecutar políticas de ganadería, agricultura y de buena alimentación, por lo que la población de 313,9 millones habitantes es potencial consumidor del producto, y el 90% es consumidor efectivo.

Cabe además destacar que en el 2010 la venta mermeladas y jaleas alcanzo los 941 millones de dólares de ventas en Estados Unidos y que la población gasta el 6,4% de su salario en alimentos y en bebidas, se prevé el incremento a mil millones de dólares para el 2015, esto según la revista "Spreads in the US by Euromonitor, 2012" (ProChile, 2014).

1.6.2 Partida Arancelaria producto

La partida arancelaria definida por la SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador), para las mermeladas y jaleas en general identifica el producto en la SUBPARTIDA ARANCELARIA: 2007.99. Ver Anexo 3

Sección IV :	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS
Capítulo 20 :	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Partida Sist. Armonizado 2007 :	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante
<i>SubPartida Sist. Armoniz. 200799 :</i>	<i>- - Los demás:</i>
<i>SubPartida Regional 20079911 :</i>	<i>- - - - Confituras, jaleas y mermeladas</i>

Capítulo II

Investigación del Mercado

2.1 Objetivos del estudio de mercado

1. Identificar la demanda de conservas y jaleas en el mercado estadounidense.
2. Determinar la oferta de los demás proveedores de conservas a Estados Unidos.
3. Establecer la producción nacional de conservas y jaleas.
4. Identificar la disponibilidad de babaco en el mercado ecuatoriano, así como los potenciales precios y proveedores de la materia prima e insumos.
5. Establecer los canales y logística de distribución del producto al exterior.

2.2 Producción Mundial del Producto

Se detalla que la producción mundial de mermeladas y jaleas alcanza alrededor de un millón de toneladas anuales en el mundo y que los principales países productores de este producto son los evidenciados en la tabla 3, identificando en primer lugar a Francia, según los datos de Contrade del 2013:

Tabla 3: Producción mundial de mermeladas y jaleas.

Lista de los países productores de la subpartida 200799 las demás compotas, jaleas, mermeladas, pures y pastas de frutas				
	Valor	Cantidad	Valor unitario	Tasa de crecimiento anual
Mundo	2.156.543,00	1.032.328,00	2,09	15,00
Francia	288.899,00	75.420,00	3,83	7,00
Turquia	213.848,00	44.692,00	4,78	18,00
Bélgica	175.677,00	74.113,00	2,37	13,00
Alemania	175.001,00	60.517,00	2,89	18,00
Chile	159.913,00	25.560,00	6,26	52,00
Italia	141.745,00	85.163,00	1,66	22,00
China	87.052,00	80.094,00	1,09	20,00
Dinamarca	64.202,00	22.100,00	2,91	6,00
Países Bajos	62.955,00	39.459,00	1,60	10,00

Fuente: Contrade, 2013.

2.2.1 Principales Países Importadores del producto en el mundo

Se ha identificado a EE.UU como el principal importador de mermeladas y jaleas en el mundo tras de este se encuentran los países Europeos de Francia, que es también el

primer productor de este producto, y Alemania, según los datos de Contrade del 2013. Estudios recientes sobre la exportación de mermeladas y jaleas de Chile reflejan que EE.UU sigue siendo el principal importador de este producto. (ProChile, 2014)

Tabla 4: Principales Importadores en el mundo de mermeladas y jaleas.

Importadores	Indicadores comerciales					Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
	Valor importado	Cantidad importada	Valor unitario	Tasa de crecimiento anual	Participación en las importaciones mundiales	
Mundo	1.809.330,00	935.501	1,93	6,00	100,00	
Estados Unidos de América	187.329,00	96.903	1,93	9,00	10,4	2,9
Francia	181.343,00	93.301	1,94	7,00	10,00	8,4
Alemania	180.762,00	76.268	2,37	5,00	10,00	8,4
Reino Unido	106.947,00	37.203	2,87	4,00	5,9	8,4
Federación de Rusia	104.014,00	100.447	1,04	4,00	5,7	11,2
Italia	69.075,00	26.452	2,61	7,00	3,8	8,4
Países Bajos (Holanda)	55.955,00	23.596	2,37	1,00	3,1	8,4
Canadá	54.471,00	29.068	1,87	12,00	3,00	4,7
Australia	53.610,00	17.416	3,08	20,00	3,00	3,7
Bélgica	48.044,00	18.050	2,66	4,00	2,7	8,4

Fuente: Contrade, 2013. Elaborado por La Autora.

2.2.2 Principales países Exportadores del producto en el mundo

Entre los principales exportadores de mermeladas y jaleas en el mundo se encuentra Francia en primer lugar con una participación del 13% también se encuentra Ecuador pero solo con una participación del 2%, mientras Chile es uno de los países latinoamericanos con más participación en las exportaciones mundiales con el 10%.

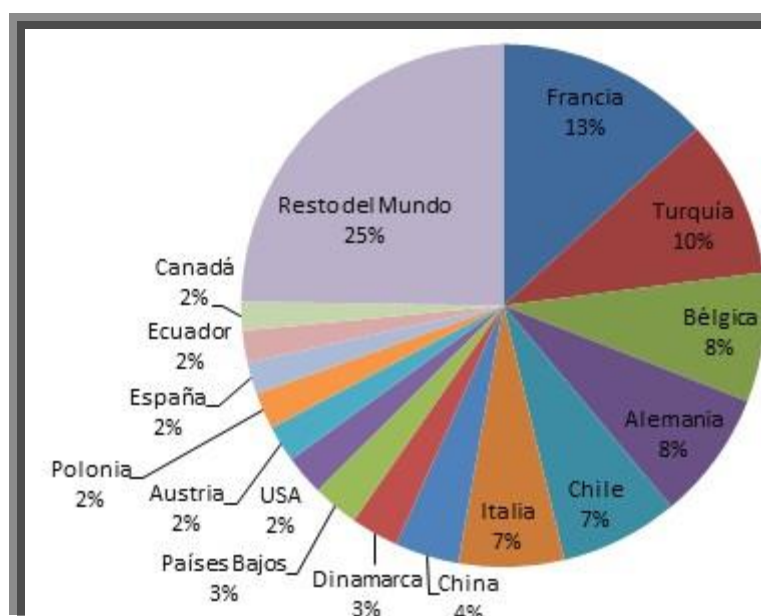


Figura 5: Principales exportadores de mermeladas y jaleas en el mundo. Fuente: Contrade 2013. Elaborado por La Autora.

2.3 Definición del mercado objetivo

Estados Unidos es el principal importador de mermeladas y jaleas en el mundo, estas son conocidas también como “*confituras*” y comprenden no solo mermeladas, jaleas sino las compotas (jam, jelly, preserves) y conservas, después está seguido por Francia, Alemania y Reino Unido, la importación de estos productos corresponde para los EE.UU 187 miles de dólares al año de gastos, estas representan el 10,4% de las importaciones totales mundiales y van creciendo en un 9% anual. Por lo que este constituye uno de los principales motivos por los que Estados Unidos es el mercado objetivo del presente plan de negocios. (Comtrade, 2014)

Ademas de que para el 2010 las ventas dulces y untables o confituras alcanzaron los 6,5 millones de ventas en el país, de estos el 15% representaban las mermeladas y jaleas que alcanzaron 941 millones de ventas, para el 2015 se preve que la venta alcance los mil millones, según la revista “Spreads in the US” de Euromonitor, 2011.

2.3.1 Estados Unidos

La República Federal Constitucional de los Estados Unidos (USA), está compuesta por 50 estados y un distrito federal, el Distrito de Columbia D.C, 48 de sus estados se encuentran ubicados en el norte del continente americano, entre Canadá y México, está bañada a este y oeste por los continentes del Pacífico y del Atlántico respectivamente y a sus territorios también pertenecen Alaska, al noreste del continente, Hawái, en el archipiélago polinesio, algunas otras islas en el Mar del Caribe, y varios territorios independientes en las Antillas, Oceanía, Islas Vírgenes, Guam, Samoa y Puerto Rico.

91’826.630 km cuadrados de su territorio es tierra firme y 20.000 km son costas, por su superficie terrestre, Estados Unidos es el tercer país más grande del mundo, extensa también es su diversidad climática, geográfica, cultural y económica. La mayor densidad de población se encuentra en el territorio entre los Grandes Lagos y el Océano Atlántico, siendo las ciudades más pobladas Nueva York, Chicago, Washington D.C y Filadelfia. El *idioma oficial* es el inglés, hablado por el 80% de la población total del Estado, el resto de la población habla español, en algunas ciudades es el idioma oficial o mayoritario como en Miami, El Paso y Texas, en muchas otras ciudades del sur de los EE.UU, la educación es dada incluso en los dos idiomas por decreto.

La población hispana es la minoría más grande en el país son más del 18% de la población, la mayoría provienen de México el 5.3% de América del Sur. El ingreso por hogar de los hispánicos es de \$40.278 dólares al año, según (US Census Beureau) y está en continuo crecimiento. (Washington Consulting Corporation WCC, 2013)

Los puertos principales de este país se pueden resumir en el siguiente mapa:



Figura 6: Puertos Principales en Estados Unidos. Fuente: (icontainers, 2015)

Desde el *punto de vista económico* EE.UU, es una de las naciones con el ingreso promedio más alto del mundo superado por Irlanda y Luxemburgo, el sector de los servicios constituye el 78.6 % del PIB y emplea a más de 110 millones de personas, dentro del sector lo servicios que más se destacan son el de salud y el de la educación. Mientras que el sector menos desarrollado es de la agricultura y el de la minería que en efecto emplea solo al 1% de la población y no obstante sea un país rico en recursos energéticos y minerales como petróleo y carbón, para el 2014 el PIB de Estados Unidos es uno de los más altos de las economías desarrolladas 2.8%. (Washington Consulting Corporation WCC, 2013)

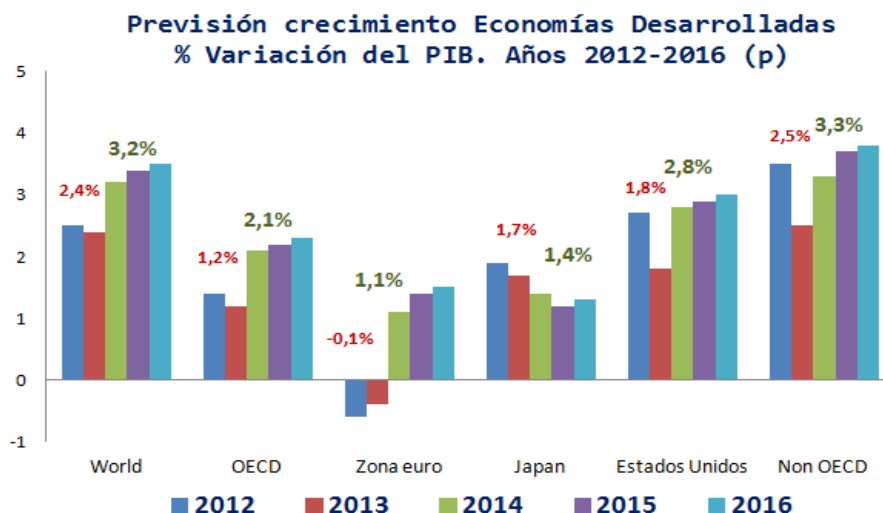


Figura 7: Previsión del PIB de las economías más desarrolladas. Fuente Imágenes google.

Tabla 5: Datos demográficos del Mercado Objetivo.

DATOS DEMOGRAFICOS EE.UU	
Poblacion Total	316.128.839
Poblacion Rural	17,10%
Desnsidad Poblacional	49,2 hab / km2
Poblacion Masculina	49%
Poblacion Femenina	51%
Edad Media	36 años
Origen Blanco	73,90%
Origen Afroamericanos	14%
Origen Asiatico	12,40%
Origen Indoamericano y Alaska	4,40%
Origen Hawaiano	0,80%
Otros Origenes	8,30%

Fuente: (Comtrade, 2013) Elaborado por: La autora

2.3.2 Estados Unidos y Ecuador

El petróleo es una de las mercancías que más se importan en EE.UU y el Ecuador destina la mayoría de sus exportaciones de petróleo a este país. EE.UU es un país bastante activo desde el punto comercial, sea en importaciones como en exportaciones, sus principales socios en las importaciones son Canadá, China, México, Japón y Alemania los cuales cubren el 50% del mercado en el país norteamericano, mientras que Latinoamérica satisface el mercado en un 7.7% , se ha visto un notable crecimiento en los últimos años en las exportaciones de los países andinos, de los cuales EE.UU

importa sobre todo lo que es fruta y vegetales frescos, así como flores y conservas de fruta, Ecuador ocupa el quinto puesto como proveedor de fruta. (US Census Beureau)

A Estados Unidos, van dirigidas casi el 22.13% de exportaciones no petroleras del Ecuador, y la importación de conservas de mermelada en el país ha crecido de un 7% en el último año (PROECUADOR, 2013). Este es uno de los factores que condiciona las pequeñas y grandes empresas para seleccionar a Estados Unidos como su mercado meta, por no hablar de la cultura consumista por la que se caracteriza.

En los últimos años las exportaciones de Ecuador hacia Estados Unidos han visto un notable incremento, no obstante se exploren otros destinos y se haga hincapié de parte del gobierno ecuatoriano en buscar diversos horizontes de negociación comercial, Estados Unidos sigue siendo el principal socio comercial de nuestro país.

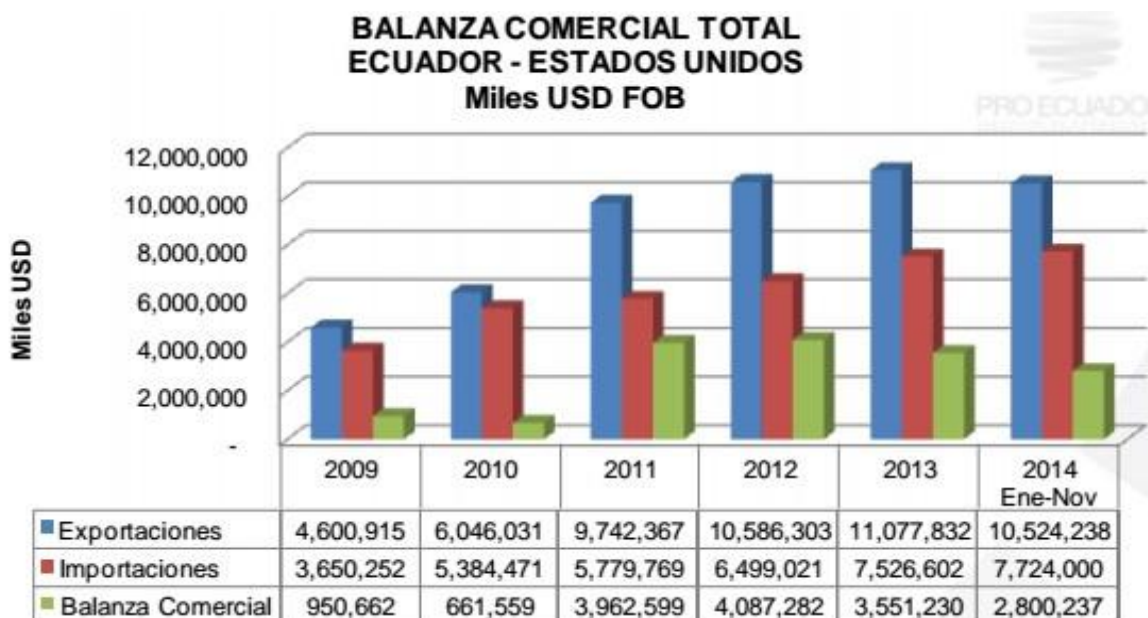


Figura 8: Balanza comercial Ecuador - Estados Unidos. Fuente: (PROECUADOR, 2015) Elaborado por: Imágenes Google.

En el período 2009 – 2014, el Banco Central del Ecuador ha registrado una balanza con superávit en crecimiento para el Ecuador. En el 2013 las exportaciones alcanzaron los 11 millones de dólares y las importaciones los 7 millones dólares, resultando una Balanza Comercial positiva de 3 millones de dólares, desde aquí en adelante las exportaciones se han mantenido estables, al igual que las importaciones manteniendo así una balanza superavitaria para el Ecuador frente a su principal socio comercial EE.UU.

El Ecuador exportó 1,341 sub partidas hacia Estados Unidos en el último año y las exportaciones registran un incremento del 5% con relación a las del 2014.

2.3.3 Tratados comerciales entre Ecuador y Estados Unidos

El Ecuador, para fines del 2013, no había renovado ningún acuerdo comercial con Estados Unidos. En años anteriores el país contaba con la ley de preferencias arancelarias ndinas y de erradicación de la droga del acuerdo ATPDA, “Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act”, países como Colombia y Perú, hacían parte de este acuerdo y hoy en día tienen suscrito un TLC con USA, mientras que Ecuador dejó de hacer parte del ATPDA, desde el 27 de Junio del 2013, para Agosto del 2013 tampoco se había renovado el SGP * (Sistema General de Preferencias), perjudicando así 227 millones de exportaciones que se realizaban bajo este Sistema, por lo que para fines de Agosto del mismo año, el gobierno aprobó la Ley de Abono Tributario (CAT) para dar incentivos al exportador ecuatoriano que se vio afectado por el término del ATPDA, los cuales son otorgados por la SENA, a través de una nota de crédito, luego de la aprobación de la DAE en el ECUAPAS, los bonos están destinados a 650 empresas y a más de 400 productos, y pueden ser utilizados para pagar las obligaciones ante la SENA, el SRI, la CFN, BNF, y el BEV, el presupuesto para este año es de 65 millones de dólares en certificados de bonos tributarios. (El Universo, 2014).

*Sin embargo para el presente 25 de Junio del 2015 se comunicò que las dos camaras de Congreso de Estados Unidos, Senado y Casa de Representantes, aprobaron definitivamente la renovaciòn del SGP para 120 paises entre esos Ecuador, hasta diciembre del 2017 con efecto retroactivo, aun no se ha relaizado la publicaciòn en el Registro Fenderal de EE.UU, pero este ya se encuentra aprobado, lo que refleja una ventaja competitiva para el plan de negocio y para alrededor de 3000 productos en el pais. (Diario el Expreso, 2015).

No obstante se haya renovado recientemente el SGP para Ecuador, el embajador Adam Namm reconoce que Ecuador es el único país latinoamericano que en verdad mantiene una política contra el narcotráfico y que cumpla las condiciones del tratado del ATPDA, pero que Ecuador no ha presentado ninguna alternativa para favorecer la relación comercial entre los países y se ha negado a firmar algún TLC, lo que impide que exista un mayor crecimiento en las exportaciones no petroleras que representan hoy en día el 30%. (Ecuador Inmediato.com, 2013).

Entre los principales productos que Estados Unidos compra a Ecuador están en primer lugar camarones y langostinos, oro y banano. Muchos de los productos que importa Estados Unidos no cobra arancel, de todas maneras hay ciertos productos que si se han visto perjudicados con aranceles que hoy en día pasan el 5%.

ARANCEL COBRADO POR ESTADOS UNIDOS A LOS PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR		
Subpartida	Descripción	Arancel
0306.17	Los demás camarones, langostinos y demás decápodos natantia	0%
0803.90	Bananas frescas o secas	0%
7108.12	Las demás formas de oro en bruto	0%
0306.16	Camarones, langostinos y demás decápodos de agua fría	0%
0603.11	Rosas frescas	0%
1801.00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	0%
1604.14	Atunes, listados y bonitos (sarda spp.)	7.64%
0603.19	Los demás flores y capullos	0%
0803.10	Plátanos "plantains"	0%
7108.13	Las demás formas semilabradas de oro	0%

Fuente: International Trade Center, Market Access Map, www.macmap.org;
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Figura 9: Principales productos exportados hacia Estados Unidos con su respectivo arancel. Fuente: (ProEcuador, 2015)

No obstante la falta de un tratado de libre comercio con EE.UU, las exportaciones hacia el país han incrementado en un 19%, por lo que en el 11 de Noviembre del 2014 se firmò un acuerdo en Quito entre la embajada de Estados Unidos, el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ProEcuador) y el Instituto de la Economía Popular y Solidaria (IEPS) con el fin de facilitar el acceso de productos ecuatorianos al mercado estadounidense. (Diario el Expreso, 2014, pag 15)

El convenio comprende estrategias dirigidas a la capacitación y la promoción de los actores y productos de la economía popular y solidaria, y contempla la posibilidad de que estudiantes estadounidenses de maestrías en negocios realicen pasantías en empresas de la economía popular y solidaria de este país para el asesoramiento técnico y comercial de los productores.

La cooperación está enfocada a determinar nuevos productos y elaborar planes de mercados para ubicar la producción no petrolera de las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas en el mercado del país norteamericano, de lo cual ya se ha realizado con éxito un plan piloto. (www.andes.info.ec.)

2.3.4 Principales características económicas de EE.UU

Para evaluar la situación económica del país importador se analizaran dos de los principales indicadores económicos el PIB y la inflación del país:

PREVISIONES ECONÓMICAS DEL FMI
VARIACIÓN ANUAL DEL PIB (%)

			NUEVAS PREVISIONES	
	2013	2014	2015	2016
Todas	3,3	3,3	3,5	3,7
ECONOMÍAS AVANZADAS	1,3	1,8	2,4	2,4
 EE UU	2,2	2,4	3,6	3,3
 Zona euro	-0,5	0,8	1,2	1,4
 Alemania	0,2	1,5	1,3	1,5
 Francia	0,3	0,4	0,9	1,3
 Italia	-1,9	-0,4	0,4	0,8
 España	-1,2	1,4	2,0	1,8

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI). EL PAÍS

Figura 10: Previsión del Pib de las principales economías mundiales. Fuente: Diario on line El País – España

El PIB según la definición del Banco Mundial es “ la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. ” las previsiones para EE.UU según el Fondo Monetario internacional es de 2.4 para el presente 2015 y se mantienen estable para el siguiente año, sigue siendo el más alto de todas las economías más desarrolladas del mundo.

La inflación de EE.UU actualmente es de 0,6% el año anterior fue 0,7 % según la página de estadísticas y datos económicos mundiales, Global Dates.com, los datos de la inflación: “hacen referencia a menudo al índice de precios al consumo, abreviado como IPC. El IPC estadounidense muestra la evolución de los precios de una serie definida de productos y servicios que adquieren los hogares en los Estados Unidos para su consumo. Para determinar la inflación, se analiza cuánto ha aumentado porcentualmente el IPC en un período determinado con respecto al IPC en un período anterior. En caso de caída de los precios, se habla de deflación (inflación negativa)”

Tablas - IPC Estados Unidos actual e histórico

IPC US últimos meses

IPC US últimos años

Otros datos de inflación

período	inflación	período	inflación	región	inflación	período
mayo 2015	-0,040 %	mayo 2015	-0,040 %	IPC BE	0,558 %	mayo 2015
abril 2015	-0,200 %	mayo 2014	2,127 %	IPC US	-0,040 %	mayo 2015
marzo 2015	-0,074 %	mayo 2013	1,362 %	IPC JP	0,483 %	mayo 2015
febrero 2015	-0,025 %	mayo 2012	1,704 %	IPC NL	1,100 %	mayo 2015
enero 2015	-0,089 %	mayo 2011	3,569 %	IPC RU	15,776 %	mayo 2015
diciembre 2014	0,756 %	mayo 2010	2,021 %	IPCA DE	0,691 %	mayo 2015
noviembre 2014	1,322 %	mayo 2009	-1,281 %	IPCA BE	0,847 %	mayo 2015
octubre 2014	1,664 %	mayo 2008	4,176 %	IPCA EUR	0,338 %	mayo 2015
septiembre 2014	1,658 %	mayo 2007	2,691 %	IPCA FR	0,345 %	mayo 2015
agosto 2014	1,700 %	mayo 2006	4,167 %	IPCA NL	0,683 %	mayo 2015

Figura 11: Datos históricos y actuales de la evolución del IPC que determina la inflación. Fuente: Global Rates.com, 2015

De los datos expuesto se puede examinar que la inflación ha decrecido respecto a años anteriores y a nivel de IPC ha disminuido es decir el precio de los productos más adquiridos en el país han disminuido.

A continuación se adjuntan también el PIB y la Inflación actual del Ecuador, para tener una visión bilateral de los principales indicadores económicos de los países:

	PIB real			Precios al consumidor ¹			Saldo en cuenta corriente ²			Desempleo ³		
	2013	Proyecciones 2014	2015	2013	Proyecciones 2014	2015	2013	Proyecciones 2014	2015	2013	Proyecciones 2014	2015
América del Sur⁴	3,2	2,3	2,7	8,1	-2,7	-2,8	-2,9
Brasil	2,3	1,8	2,7	6,2	5,9	5,5	-3,6	-3,6	-3,7	5,4	5,6	5,8
Argentina ^{5,6}	4,3	0,5	1,0	10,6	-0,9	-0,5	-0,5	7,1	7,6	7,6
Colombia	4,3	4,5	4,5	2,0	1,9	2,9	-3,3	-3,3	-3,2	9,7	9,3	9,0
Venezuela	1,0	-0,5	-1,0	40,7	50,7	38,0	2,7	2,4	1,8	9,2	11,2	13,3
Perú	5,0	5,5	5,8	2,8	2,5	2,1	-4,9	-4,8	-4,4	7,5	6,0	6,0
Chile	4,2	3,6	4,1	1,8	3,5	2,9	-3,4	-3,3	-2,8	5,9	6,1	6,2
Ecuador	4,2	4,2	3,5	2,7	2,8	2,6	-1,5	-2,4	-3,1	4,7	5,0	5,0
Uruguay	4,2	2,8	3,0	8,6	8,3	8,0	-5,9	-5,5	-5,2	6,3	6,8	6,9
Paraguay	13,0	4,8	4,5	2,7	4,7	5,0	0,9	-0,9	-1,6	5,4	5,5	5,5
América Central⁷	4,0	4,0	4,0	4,2	3,8	4,4	-6,9	-6,5	-6,2
El Caribe⁸	2,8	3,3	3,3	5,0	4,4	4,5	-3,7	-3,2	-3,2
<i>Partidas informativas</i>												
América Latina y el Caribe ⁹	2,7	2,5	3,0	6,8	-2,7	-2,7	-2,8
Excluido Argentina	2,5	2,8	3,2	6,4	6,8	5,9	-2,8	-2,9	-3,0
Unión Monetaria del Caribe Oriental ¹⁰	0,5	1,4	1,8	1,0	1,2	1,8	-17,6	-17,1	-16,7

Figura 12: Previsión Pib del Ecuador según la UMCO. Fuente: Economía de Bolivia.net

Según datos de la Unión Monetaria del Caribe Oriental, la previsión del PIB de Ecuador alcanza el 2.7 para el presente 2015, uno de los más altos de los países sudamericanos.

Se adjunta también datos de la inflación actual del Ecuador según el INEC, que es del 4,55%, dato con el cual se trabajará en el análisis financiero del presente plan de negocio.

▶ <u>Deuda Externa Pública como % del PIB (Diciembre 2014):</u>	<u>17.40%</u>
▶ <u>Inflación Anual (Mayo-2015/Mayo-2014):</u>	<u>4.55%</u>
▶ <u>Inflación Mensual (Mayo-2015):</u>	<u>0.18%</u>
▶ <u>Tasa de Desempleo Urbano a Marzo-31-2015:</u>	<u>4.84%</u>
▶ <u>Tasa de interés activa (julio/15):</u>	<u>8.54%</u>
▶ <u>Tasa de interés pasiva (julio/15):</u>	<u>5.54%</u>
▶ <u>Barril Petróleo (WTI 30-Jun-15):</u>	<u>59.47USD</u>
▶ <u>Indice Dow Jones (30-Jun-2015):</u>	<u>17619.51</u>
▶ <u>Riesgo País (30-Jun-2015):</u>	<u>824.00</u>

Figura 13: Principales indicadores económicos del Ecuador. Fuente: Banco Central del Ecuador

2.5.5 ¿Por qué negociar con Estados Unidos?

Es importante se considere un análisis de los factores positivos, negativos y de mejora que se han considerado para la selección de Estados Unidos como destino de la exportación de mermeladas de babaco así como de la selección del mercado meta para este negocio.

Tabla 6: Matriz FODA de exportación de mermeladas de babaco a EE.UU.

ANALISIS FODA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Competitividad en el precio ofertado	Debil posicionamiento de Ecuador como exportador de mermeladas
Producto ofertado es un alimento de alta penetración en el mercado	Altos costos de marketing
Competitividad en la calidad ofertada	Alta demanda, amplio nicho de mercado
Posibilidad de diferenciación en los productos ofertados	Falta de un TLC
SGP renovado el 25 de Junio del 2015	Voluntad del gobierno nacional de romper vinculos comerciales con EE.UU
Posibilidad de intriducir los productos como producto gourmet	
EE.UU principal socio comercial	
Posibilidad de conquistar el nicho de mercado preocupado por la salud y lo natural	
Convenio embajada EE.UU con ProEcuador y IEPS	
Buenas relaciones con los productores o proveedores de mermeladas	
Posibilidad de introducirse con la propia marca	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Mermeladas Y Jaleas son parte de la canasta basica de consumo de EE.UU	Alta competencia, marcas bien posicionadas
EE.UU principal destino de exportaciones de mermeladas y jaleas	Prejuicios calidad productos latinoamericanos
EE.UU destina mas de 187 millones en la compra de mermeladas y jaleas	
Poblacion da importancia a productos naturales y de calidad	
Tendencia a menos intermediarios en la cadena de distribución	
Existencia de un nicho de mercado gourmet	

Fuente: Investigación propia. Elaborado por La Autora

Se evidencia, después del análisis FODA, que Ecuador tiene la posibilidad de competir en el mercado de mermeladas y jaleas en Estados Unidos, principalmente, por los precios bajos a los cuales puede vender su producto y a la calidad que tienen sus frutos en base a los cuales el país puede diferenciarse en el mercado de mermeladas y jaleas y ofertar productos exóticos innovadores en su sabor que le permiten introducirse en un mercado gourmet.

2.4 Penetración en el Mercado

Para la penetración en un mercado así de vasto y competitivo como Estados Unidos, es importante que se considere una penetración en el mercado con la diferenciación del producto ofertado este puede ser: menos contenido de azúcar, productos destinados a nichos de mercados vulnerables o particulares como el de diabéticos, 100% naturales y saludables, o innovadores en el sabor, por lo que en este caso es el fruto del babaco, una innovación en el sabor de la tradicional mermelada, en un primer momento, se venderá el producto con etiquetas pertenecientes a marcas propias del país como Mónaco Foods, esto hasta poder evaluar la acogida del producto y el nicho de mercado que logre conquistar, lo que posteriormente permitirá la introducción del producto a base de babaco y de otros frutos exóticos, con una marca ecuatoriana propia de la empresa exportadora. Esto en primera instancia, evitará el conflicto con marcas grandes y evitará los gastos en marketing necesarios para la introducción con una marca propia en el mercado. Esto, proporcionará, el tiempo necesario para evaluar la competencia y desarrollar estrategias de marketing en un nicho de mercado objetivo más adecuado al producto ofertado puntuando al mercado gourmet, además de poder reunir el capital necesario para ofertar variedad de producto y un servicio de envasado y etiquetado de acuerdo a las necesidades del mercado, para poder construir así presencia e imagen, y acortar el canal de distribución, por lo que será fundamental la participación en ferias alimenticias internacionales.

2.4.1 Segmentos de la población consumidora de mermeladas y jaleas en EE.UU

Es importante que se mencione que la mermelada por ser un producto de consumo masivo es factible que llegue a todos los sectores de la población de cualquier mercado con sus obvias excepciones (porcentaje de población padeciente de diabetes), de hecho en EE.UU el potencial de consumidores son el 90% de su población, que se pueden clasificar en los siguientes segmentos con las siguientes respectivas características:

La primera segmentación de mercado que se puede destacar para las conservas de babaco, es la distribución de la población según su edad.

Población inferior a los dos años, es un segmento de interés consumidora mayoritaria de comportas de fruta, y potencial para el consumo de mermeladas y jaleas por se considera un golosina o dulce saludable.

Pues el segmento de **población infantil y juvenil entre los 5 a la 24 años**, constituye en su conjunto, el 27,4% del total de la población y es el segmento que más crece en ventas de mermeladas y jaleas, sobre todo durante la estación de Otoño, época en la cual los estudiantes regresan a clases, sea a la escuela que al colegio. Además de que, según la revista (The Nation Planet Board, 2012), un niño promedio consume alrededor de 1500 sándwich de crema de maní y jaleas, antes de terminar el periodo de clases. Sin embargo, no son de ignorar, los periodos de fiestas o de vacaciones, pues en estos períodos es cuando más este segmento de la población tiene el tiempo suficiente, para disfrutar y deleitarse de la hora del desayuno como de la del break. Por lo que se destaca el dulce y esquicito sabor, de la mermelada de babaco, así como la riqueza de vitamina A y Zinc, del fruto, que ayuda al desarrollo celular para el crecimiento de los más pequeños.

El rango de la **población entre los 25 y 69 años**, constituye el 56,4%, es un segmento de interés puesto que es el segmento de la población más grande y el cual se preocupa por su salud y el que atención le presta al concepto de una dieta saludable y baja en calorías, pues es el que inevitablemente se ve envuelto en los mitos, apariencias y modas de su entorno social y por lo que se preocupa por el pasar de los años y de sus efectos en su salud. Por lo que se destaca, el bajísimo valor calórico del babaco y su harto contenido en vitaminas antioxidantes C y E, indispensables para la producción de colágeno, la proteína que mantiene tensa y sin arrugas la piel.

La **población Hispana**, constituye el 14,8% de la población estadounidense, de los cuales 591 mil son ecuatorianos (Zambrano, 2013), quienes sin duda prefieren un producto ecuatoriano presentan conductas más nacionalista estando lejos del propio país por lo que sus preferencias y búsqueda de productos tiende a ser la de productos ecuatorianos.

Debido al componente de Selenio que contiene el babaco, que es un oligoelemento antioxidante, esencial y conocido por ayudar a prevenir el cáncer, las conservas a base de este fruto pueden introducirse en la gama de productos que prefieren adquirir el segmento de **población golpeado por el cáncer** que constituye aproximadamente 242 mil habitantes en Estados Unidos, desgraciadamente una de las tasas más altas del mundo. (Istituto Nacional del Càncer, 2013).

Se pueden Identificar otros grupos de consumidores, según variables psicológicas y de conducta.

Los consumidores Masivos, que adquieren sus productos en base a la buena relación precio – calidad que tengan. Por lo que se puede destacar el bajo costo de la materia prima de las conservas de babaco por lo que se sería competitivo, para este segmento.

También se destacan **los consumidores**, más **sofisticados**, que prefieren y son adictos a productos gourmet, exploran nuevos sabores, por lo que son bien predispuestos adquirir productos nuevos y exóticos, sin prestar atención a la marca a la cual pertenezcan. Normalmente constituyen el 33% de la población entre los 25 y 34 años y el 25% de la población de 65 años en adelante. (Today`s specially Food Consumer, 2013)

2.5 Producción de mermeladas y jaleas en el Ecuador.

La producción de mermelada en el Ecuador es bastante alta pero la mayoría de esta producción se queda en el país como consumo interno ya que no se tiene la diferenciación necesaria para introducirse en otros mercados extranjeros, para contribuir con un plus o un valor agregado en la oferta, es por esto que se ha pensado en exportar un producto con un valor agregado que se basa en la diversificación de sabor de la mermelada tradicionalmente ofertada a través de la mermelada de babaco.

Tabla 7: Producción nacional de mermeladas.

AÑO	TON PRODUCIDAS
2014	3541
2015	3860
2016	4207
2017	4583
2018	4987
2019	5421
2020	5883
2021	6373
2022	6893
2023	7441
2024	8018

Fuente: BCE. Elaborado por: La Autora

El babaco es un cultivo con potencial en el Ecuador, puesto que su territorio y clima permiten su fácil adaptación, este fruto es muy rentable puesto que de su planta se pueden cultivar cerca de 25 a 60 frutos, lo que ha llamado la atención del Ministerio de Agricultura que ha puesto en marcha diferentes proyectos para incentivar el cultivo de

este fruto (Diario El Universo, 2011).

2.5.1 Producción de babaco en el Ecuador

Gracias a los datos del MAGAP solicitados al departamentos de datos estadísticos en el quinto piso del ministerio, ubicado en el av. Amazonas, de la ciudad de Quito, se ha podido determinar que existen 275 hectáreas de cultivo solo de babaco de las cuales se obtienen alrededor de 3020 toneladas al año, de lo que se tiene datos, muchos más son los cultivos informales que se tienen el país:

Tabla 8: Cultivo del babaco en el Ecuador

Cultivo de Babaco en el Ecuador		
Provincia	Hectareas cultivadas	Toneladas Cultivadas
AZUAY	16	172
BOLIVAR	6	71
CAÑAR	1	8
CARCHI	1	8
CHIMBORAZO	4	44
COTOPAXI	7	81
EL ORO	99	1089
GUAYAS	32	347
IMBABURA	11	120
LOJA	13	139
MANABI	3	30
NAPO	0	4
PICHINCHA	40	445
TUNGURAHUA	36	394
ZAMORA CHINCHIPE	6	67
Total	275	3020

Fuente: MAGAP. Elaborado por La Autora.

Se ha considerado importante relacionar la producción de babaco nacional, con la cantidad de babaco necesario para la elaboración de las toneladas de mermelada que se pretenden exportar, es necesario se especifique que la idea del negocio es ampliar la variabilidad de fruta de mermelada ofertada, desde el 5 año de operación.

Tabla 9: Cantidad de babaco necesario para la elaboración de mermeladas de parte de los proveedores del producto.

Cantidad de babaco necesaria para la elaboración de mermeladas			
Año	Ton Requeridas	Ton de MP Necesarias	% Producción Nacional
Año 1	31	34	1.13%
Año 2	41	45	1.49%
Año 3	51	56	1.86%
Año 4	102	112	3.72%
Cantidad de Fruta necesaria			Caso Hipotetico
			Babaco
Año 5	102	112	3.72%
Año 6	102	112	3.72%
Año 7	102	112	3.72%
Año 8	102	112	3.72%
Año 9	102	112	3.72%
Año 10	102	112	3.72%

Fuente: Magap. Elaborado por la Autora.

La cantidad necesaria de materia prima ha sido proporcionada por la empresa SNOB, esta equivale al peso que se pretende producir más un 10% de tentativo desperdicio de la fruta, la empresa SNOB, será la proveedora de las mermeladas de babaco en el primer año de operación, es importante se mencione que el babaco es uno de los frutos de cual se aprovecha más su pulpa, es decir la cantidad de desperdicio del fruto es mínima.

2.6 Exportación de mermeladas y Jaleas desde Ecuador al Mundo

A continuación un proyectado de las cantidades anuales exportadas por Ecuador de mermeladas y jaleas hacia el mundo para los próximos 11 años según los datos actuales del Banco Central:

Tabla 10: Exportaciones ecuatorianas de mermeladas y conservas proyectadas.

AÑO	TON EXPO
2014	215,60
2015	261,45
2016	311,08
2017	380,67
2018	470,22
2019	579,73
2020	709,21
2021	858,65
2022	1028,05
2023	1217,41
2024	1426,73

Fuente: BCE. Elaborado por: La Autora

2.7 La Oferta mundial de mermeladas y jaleas

Como se había indicado anteriormente Estados Unidos es el principal importador de mermeladas y jaleas en el mundo con una participación en las importaciones de 10,4% y una tasa de crecimiento del 9% anual de estas, por lo que se convierte en el principal comprador del producto, sus principales proveedores son varios alrededor del mundo. Entre los principales 10 se destacan los siguientes:

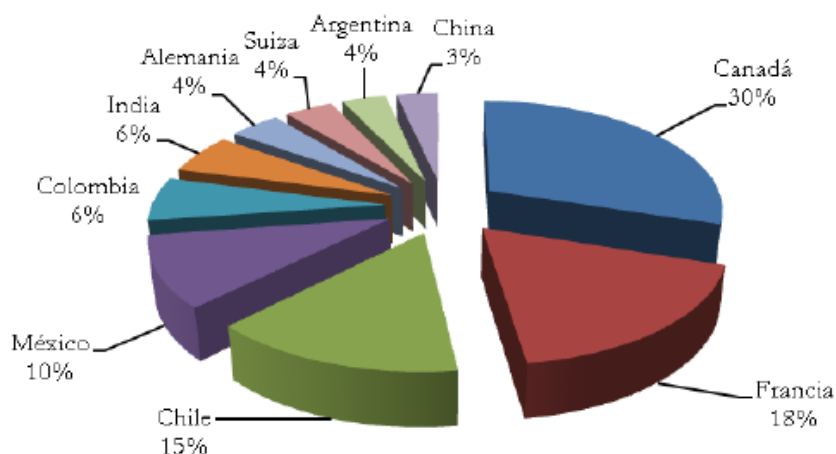


Figura 14: Principales países proveedores de “los demás, confituras, jaleas y mermeladas” correspondiente a la subpartida 20077.99 a Estados Unidos. Fuente (ProEcuador, 2013). Elaborado por: Pro Ecuador.

Canadá puede identificarse como el principal competidor a nivel internacional, ya que el 30% de las importaciones de mermeladas y jaleas de Estados Unidos viene de ese país, quien por los tratados de libre comercio y por la distancia a EE.UU, representa un importante competidor.

Entre las marcas consolidadas en el mercado estadounidense identificadas como potencial competencia se pueden resumir las expuestas que en la tabla 11, con los respectivos precios ofrecidos en el mercado por cada marca

Tabla 11: Principales marcas de mermeladas y jaleas en EE.UU.

EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE MERMELADA EN EE.UU		
	D' Arbo Rose Apricot Preserve 16 oz	4.26 \$
	Mediterranean Organic Orange 13 oz	6.69 \$
	Rhubard Strawberry jam 10 oz	4.25\$
	Welch's Concord Grape Jelly 10 oz	2.89 \$
	Robertsons Silver Shred Lemon marmalade 1lb	5.19\$
	Florida Orange marmalade 4,5 oz	3.95\$
	Smucker's strawberry low sugar 9 oz	4,95\$.

Fuente: Investigación propia. Elaborado por La Autora.

En referencia a los precios ofrecidos por los principales países competidores exportadores de mermeladas y jaleas a Estado Unidos se destacan los siguientes, en base a la división de la cantidad exportada por el país y por las exportaciones totales

mundiales, donde Ecuador por el volumen exportado destaca con un precio promedio de 0.50 centavos.

Tabla 12: Listado de costos promedios ofertados para el producto correspondiente a la subpartida de 2007.99.

valor unitarios del producto en la subpartida 2007.99 en 2013		
Exportadores	Indicadores comerciales	
	Valor unitario (USD/unidad)	Participación en las exportaciones mundiales (%)
Mundo	2.089	100,00
Francia	3.831	13,4
Turquía	4.785	9,9
Bélgica	2.370	8,1
Alemania	2.892	8,1
Chile	1.025	7,4
Italia	1.664	6,6
China	1.087	4,00
Dinamarca	2.905	3,00
Países Bajos (Holanda)	1.595	2,9
Estados Unidos de América	1.678	2,5
Austria	4.102	2,3
Polonia	2.298	2,3
España	1.306	2,00
Ecuador	0.504	2,00
Canadá	3.578	1,8
Grecia	989	1,7
Suiza	4.673	1,5
Argentina	1.020	1,5

2.9 Cuantificación de la demanda de mermeladas y jaleas en el mercado de EE.UU

Para determinar la demanda potencial de consumo de mermeladas y jaleas, perteneciente a la subpartida 20077.99 ‘*las demás compotas, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas*’, se ha considerado oportuno trabajar con el consumo nacional aparente del país de destino que es Estados Unidos, para lo cual ha sido necesario el análisis de la producción nacional, de importaciones y exportaciones del país de este producto, para realizar a su vez las respectivas proyecciones y calcular finalmente cual será el consumo nacional aparente del país en los próximos 9 años.

2.8.1 Cálculo Proyección Producción Nacional

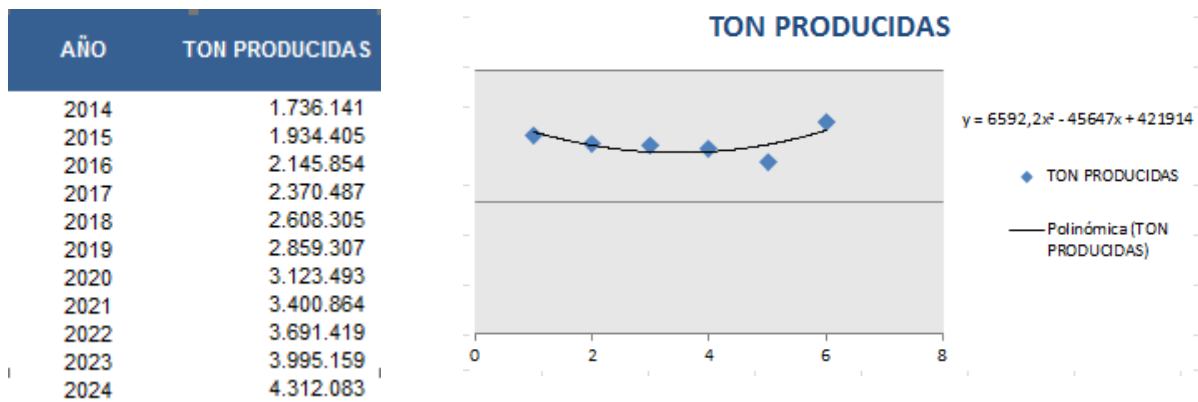
Tabla 13: Producción Nacional de EE.UU de confituras (mermeladas, jaleas, conservas)

Producción Nacional de Confituras en EE.UU						
Año	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ton	375,791	361,298	357,216	350,888	325,677	401,920

Fuente: Gestipolis.com. Elaborado por La Autora.

Con los datos relativos a la producción nacional de mermeladas y jaleas en EE.UU, tomados del sitio web de Gestipolis, se ha procedido a realizar la proyección de los datos históricos encontrados, desde el 1997 al 2002, a falta de datos más recientes se han utilizado estos, los cuales se han pasado a Excel se ha insertado un gráfico de dispersión, el cual permite calcular la función polinómica, usando como índice de proyección la serie 1,2,3,4,... la cual ha permitido encontrar los datos que serán usados para la sustitución de las variables que en la función usada para la proyección de la producción nacional en los próximos años hasta el 2024.

Tabla 14: Proyección de la Producción de mermeladas y jaleas en EE.UU.



Fuente: Datos GestioPolis.com. Elaborado por la Autora.

$$y = 6592,2 x^2 - 45647x + 421914$$

$$y=421914-(45647*7) + ((6592,2)*(7^2))$$

$$y= 425403$$

2.8.2 Cálculo de la Proyección de las Importaciones

Tabla 15: Importaciones de mermeladas y Jaleas de Estados Unidos.

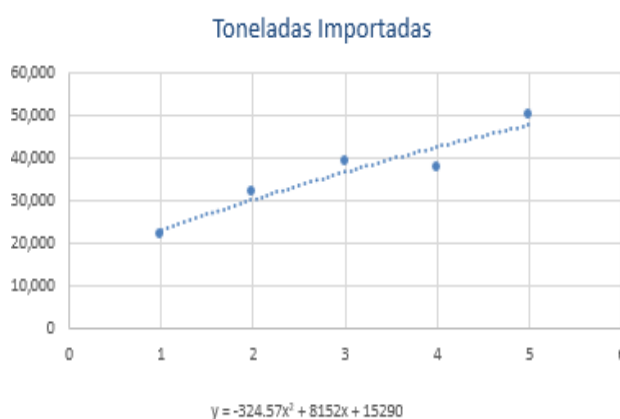
Importaciones producto: partida 20077.99 de EE.UU	
AÑO	TON IMPO
2010	82.252
2011	96.903
2012	104.530
2013	111.717

Fuente: Trade Map. Elaborado por La Autora.

Para el cálculo de la proyección de las importaciones de mermeladas y jaleas que realizará EE.UU hasta el 2024, se han tomado los datos encontrados en el sitio web de Trade Map, basados en los cálculos de la CCI de las estadísticas de CONTRADE, (presentes en el Anexo 1) de las importaciones desde el 2010 al 2014, se los ha transferido a Excel, donde ha sido posible insertar la función polinómica cuyos datos de su ecuación, permitirán sustituir las variables en la función que encontrará las toneladas que importará el país en los próximos años.

Tabla 16: Proyección de las importaciones de mermeladas y jaleas de EE.UU

Importaciones producto: partida 20077.99 de EE.UU	
AÑO	TON IMPO
2014	125.838
2015	134.09
2016	183.539
2017	247.059
2018	324.650
2019	416.312
2020	522.046
2021	641.851
2022	775.727
2023	923.675
2024	1.085.695



Fuente: Trade map Elaborado por : El Autor

$$\begin{aligned}
 Y &= 324.57x^2 + 8152x + 15290 \\
 &= 15290 - (8152*6) + ((234.57) * (6^2)) = \mathbf{125.838}
 \end{aligned}$$

2.8.3 Cálculo de la proyección de las Exportaciones

Tabla 17: Exportaciones de mermeladas y Jaleas de Estados Unidos.

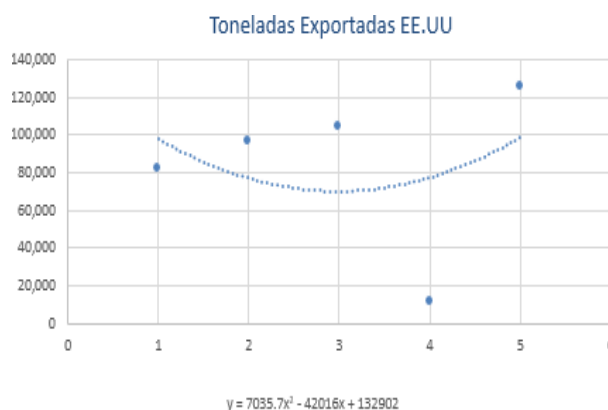
Exportaciones producto: partida 20077.99 de EE.UU	
AÑO	TON EXPO
2010	21,751
2011	32,197
2012	39,322
2013	37,475
2014	50,135

Fuente: Trade Map. Elaborado por La Autora.

Para el cálculo de la proyección de las exportaciones, se usó exactamente el mismo cálculo que para las importaciones, tomando en cuenta el volumen en toneladas que Estados Unidos exporta hacia el mundo, igualmente se han proyectado los valores hasta el 2024, y el histórico ha sido tomado igualmente de los datos de Trade Map.

Tabla 18: Proyección de las exportaciones de mermeladas y jaleas de EE.UU,

Exportaciones producto: partida 20077.99 de EE.UU	
AÑO	TON EXPO
2015	55.307
2016	57.678
2017	70.698
2018	84.368
2019	98.687
2020	113.655
2021	129.272
2022	145.538
2023	162.454
2024	180.018



Fuente: Trade Map. Elaborado por : La Autora

$$y = 7035.7x^2 - 42016x + 132902$$

$$y = 132902 - (42016*6) + ((7035.7) * (6^2)) = 55307$$

2.8.4 Calculo del Consumo Nacional Aparente

Con la proyección de los datos de las importaciones, exportaciones y producción nacional de Estados Unidos, de mermeladas y jaleas o confituras como son conocidas en el país, se ha podido calcular el CNA (consumo nacional aparente) proyectado en los próximos 9 años hasta el 2024. Según la siguiente formula:

$$CNA = PN - X + M$$

Dónde:

PN = Producción Nacional

X = Exportaciones

M = Importaciones

Obteniendo así los siguientes resultados:

Tabla 19: Calculo del Consumo Nacional Aparente de Estados Unidos.

CONSUMO NACIONAL APARENTE					
AÑO	INDICE DE PROY	TON PRODUCIDAS	TON EXPO	TON IMPO	CNA
2014	5	358,484	50,135	125,838	434,187
2015	6	385,351	55,307	134,091	464,136
2016	7	425,403	57,678	183,539	551,264
2017	8	478,639	70,698	247,059	654,999
2018	9	545,059	84,368	324,650	785,341
2019	10	624,664	98,687	416,312	942,289
2020	11	717,453	113,655	522,046	1,125,844
2021	12	823,427	129,272	641,851	1,336,006
2022	13	942,585	145,538	775,727	1,572,774
2023	14	1,074,927	162,454	923,675	1,836,149
2024	15	1,220,454	180,018	1,085,695	2,126,130

Fuente: Datos actualizados Trade Map. Elaborado por: La Autora

Para el Cálculo del Consumo Nacional Aparente de mermeladas y jaleas en Estados Unidos, se ha procedido a realizar la proyección de los datos encontrados correspondientes a las importaciones, exportaciones y producción nacional del país, se han encontrado en algunos casos, datos recientes mientras que en otros, se ha tenido que usar datos de 1997, como en el caso de la producción nacional, la proyección se ha realizado hasta el 2024, trasladando los datos en Excel., y siguiendo la formula ya detallada.

2.9 Población de EE.UU

Para tomar datos más exactos del consumo de mermeladas y jaleas en Estados Unidos, se procederá a calcular el consumo pre cápita, así como el potencial déficit que hay en el país en consumo de este producto, para esto se han tomado de la página web: Datosmacro.com, los datos relativos a la población en los años 2000-2013 para proceder con la proyección de estos y con los cálculos del consumo a detalle.

Tabla 20: Número de habitantes en Estados Unidos desde el 2000 al 2013

NUMERO DE HABITANTES EN EE.UU 2000-2013	
AÑO	POBLACION
2000	282,162,411
2001	284,968,955
2002	287,625,193
2003	290,107,933
2004	292,805,298
2005	295,516,599
2006	298,379,912
2007	301,231,207
2008	304,093,966
2009	306,771,529
2010	309,326,295
2011	311,582,564
2012	313,873,685
2013	316,128,839

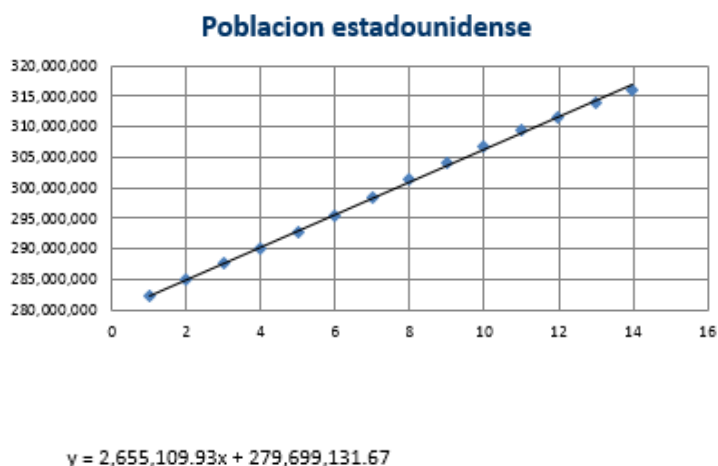
Fuente: Datos Macro.com

2.9.1 Proyección de la Población

Con los datos recopilados en la tabla anterior se procede al cálculo de la proyección de la población hasta el 2024, la misma que permitirá el cálculo del consumo pre cápita.

Tabla 21: Proyección del número de habitantes en EE.UU

NUMERO DE HABITANTES EN EE.UU 2000-2013	
AÑO	POBLACION
2014	319,525,781
2015	322,180,891
2016	324,836,000
2017	327,491,110
2018	330,146,220
2019	332,801,330
2020	335,456,440
2021	338,111,550
2022	340,766,660
2023	343,421,770
2024	346,076,880



Fuente: Datosmacro.com. Elaborado por la Autora.

$$Y = 279699131.67 + (2655109.93 * 15)$$

Por lo que se determina que la población estadounidense crece en un promedio del 0.95% anual, porcentaje que se determinó en base al crecimiento de la población tomado de Datosmacro.com.

2.10 Consumo Per Cápita de mermeladas en EE.UU

Como se observa en la siguiente tabla aquí expuesta el consumo per cápita de EE.UU, estaría aproximadamente en los 3.2 gramos de mermelada por habitante, según la siguiente formula:

$$CPR = CNA / ha.$$

Donde:

$$CPR = \frac{\text{Consumo Per Cápita CNA}}{\text{Consumo Nacional Aparente Ha}} = \frac{\text{Número de habitantes al año}}{\text{Número de habitantes al año}}$$

Obteniendo así los siguientes resultados:

Tabla 22: Consumo Per Cápita de mermeladas y jaleas en EE.UU

AÑO	CNA	POBLACIÓN	CONSUMO PER CÁPITA
2014	434.187	319.525.781	0,001
2015	464.136	322.180.891	0,001
2016	551.264	324.836.000	0,002
2017	654.999	327.491.110	0,002
2018	785.341	330.146.220	0,002
2019	942.289	332.801.330	0,003
2020	1.125.844	335.456.440	0,003
2021	1.336.006	338.111.550	0,004
2022	1.572.774	340.766.660	0,005
2023	1.836.149	343.421.770	0,005
2024	2.126.130	346.076.880	0,006
Promedio			0,0032

Fuente: Datosmacro.com Elaborado por: La Autora

2.10.1 Consumo Per Cápita Recomendado

Según la OMS (Organización Mundial de Salud), una persona debe consumir como promedio en los límites de la buena salud, 160 gramos de mermeladas o jaleas, lo significa 0.16 kilogramos el año.

Tabla 23: Consumo Per Cápita recomendado

AÑO	CONSUMO PER CAPITA RECOMENDADO KG / AÑO	POBLACIÓN	CONSUMO RECOMENDADO KG
2014	0,16	319.525.781	51.124.125
2015	0,16	322.180.891	51.548.942
2016	0,16	324.836.000	51.973.760
2017	0,16	327.491.110	52.398.578
2018	0,16	330.146.220	52.823.395
2019	0,16	332.801.330	53.248.213
2020	0,16	335.456.440	53.673.030
2021	0,16	338.111.550	54.097.848
2022	0,16	340.766.660	54.522.666
2023	0,16	343.421.770	54.947.483
2024	0,16	346.076.880	55.372.301

Fuente: OMC Elaborado por: la Autora

Lo que permite el cálculo del consumo total recomendado para la totalidad de la población estadounidense.

2.11 Deficit y Demanda Insatisfecha de mermeladas y jaleas en el mercado de EE.UU

Según los datos obtenidos en las tablas anteriores se puede obtener el déficit per cápita que existe en la demanda de mermeladas y jaleas y de consecuencia la oportunidad que se tiene en cubrir la potencial demanda insatisfecha.

Tabla 24: Déficit per cápita del mercado de mermeladas y jaleas en EE.UU

AÑO	POBLACIÓN	CONSUMO PER CÁPITA REAL KG / AÑO	CONSUMO PER CÁPITA RECOMENDADO KG / AÑO	DEFICIT PER CÁPITA	DEMANDA INSATISFECHA	OFERTA DEL PROYECTO KG / AÑO	% OFERTA VS CONSUMO RECOMENDADO	% OFERTA VS DEMANDA INSATISFECHA
2014	319.525.781	0,001	0,16	-0,1586	50.689.938	30.600	0,060%	0,060%
2015	322.180.891	0,001	0,16	-0,1586	51.084.807	30.600	0,059%	0,060%
2016	324.836.000	0,002	0,16	-0,1583	51.422.496	40.800	0,079%	0,079%
2017	327.491.110	0,002	0,16	-0,1580	51.743.579	51.000	0,097%	0,099%
2018	330.146.220	0,002	0,16	-0,1576	52.038.055	61.200	0,116%	0,118%
2019	332.801.330	0,003	0,16	-0,1572	52.305.924	61.200	0,115%	0,117%
2020	335.456.440	0,003	0,16	-0,1566	52.547.187	61.200	0,114%	0,116%
2021	338.111.550	0,004	0,16	-0,1560	52.761.843	61.200	0,113%	0,116%
2022	340.766.660	0,005	0,16	-0,1554	52.949.892	61.200	0,112%	0,116%
2023	343.421.770	0,005	0,16	-0,1547	53.111.335	61.200	0,111%	0,115%
2024	346.076.880	0,006	0,16	-0,1539	53.246.171	61.200	0,111%	0,115%

Fuente: Datosmacro.com Elaborado por: La Autora.

Se ha determinado el porcentaje de participación que se tendría según la cantidad de kilogramos que se pretenden exportar en relación al consumo recomendado y a la demanda insatisfecha encontrada.

2.12 Identificación de los clientes reales del producto

Se ha identificado que los Estados Unidos es el destino ideal para la exportación de mermeladas y jaleas a base de productos exóticos, debido a que existen varias empresas importadoras y comercializadoras de alimentos en el país, así como su CNA es positivo y creciente para los próximos años en el país, entre las principales empresas clientes reales se ha identificado a dos empresa, las cuales mantienen relaciones comerciales con Ecuador en la importación de palmito y otros vegetales, la empresa: MONACO FOODS, presente en el estado de Florida y la empresa multinacional SHREIBER FOODS, presente en Alemania, Australia, Brasil, Bulgaria, Checoslovaquia, y en los estados de California, Arizona, Missouri, Pennsylvania en USA.

Tabla 25: Clientes reales, compradoras y comercializadoras de mermeladas y Jaleas

POTENCIALES CLIENTES EN EE.UU		
 <p>MONACO FOODS</p>	<p>Mónaco Foods, Inc Suite de 1571 West Copans Ruta 101 Pompano Beach FL 33069 Tel. (954) 580-4400 Fax. (954)580-0289</p>	<p>www.monacofoods.com/products.php</p>
 <p>SHEREIBER FOODS</p>	<p>Schreiber Foods 400 N. Washington St. Green Bay, WI 54301 Telephone: 920-437-7601 contact@ schreiberfoods.com</p>	<p>http://www.schreiberfoods.com/SpecialPages/Contact-us</p>

Fuente Investigación propia. Elaborado por: El Autor.

El cliente a los cuales de dirigirá la oferta de mermeladas o conservas a base de babaco ecuatoriano, será inicialmente en el estado de Florida, USA, en donde se encuentra ubicada la empresa MONACO FOODS.

MONACO FOODS, se encuentra ubicada en la ciudad de Pompano Beach, en el estado de Florida, y es el equivalente de GUSTADINA O SNOB, en nuestro país, pero en grandes volúmenes y con mas variedad, en la oferta de sus productos. Su negocio está basado en la comercialización de enlatados y envasados de productos como: verduras, frutas, mermeladas y cocteles, mariscos, especias, granos, nueces y frutos secos, congelados, aceitunas, tomates, ajís, especialidades listas para el consumo, Vinagres y Aceites. Es una empresa establecida en el mercado estadounidense desde el 2001, sin embargo maneja un mercado distribuido por los países del Caribe, de América Central y del Sur, importa y exporta sus productos a más de 150 países y estos tienen una fama mundial de ser de primera calidad. (monaco.com)

Las condiciones de negociación y sus varios términos serán las establecidas por la empresa MONACO FOODS, sin embargo estas serán revisadas y reestablecidas en un contrato de compra y venta, el vendedor o exportador, se comprometerá a producir y exportar 30,6 toneladas tres veces al año, en el primer año de operación del negocio, establecida la acogida del producto el contrato pasará a exportaciones más seguidas al año, el precio convenido ofertado será de 34 dólares la caja de mermelada. En el primer año, dependiendo de la acogida del producto obviamente la cantidad requerida puede subir, mas no bajar, según la cláusula establecida en el contrato.

2.13 Oferta del negocio

Se determinan según un análisis con el proveedor del producto terminado, que se está en la capacidad de exportar alrededor de 9000 cajas al año, al menos en por el primer año de apertura a las operaciones de la empresa, la cantidad exportada incrementara hasta llegara a una cantidad fija ofertada. Los costos del producto se ha determinado según el precio convenido con el proveedor y fabricante de las mermeladas de babaco, quien inicialmente será la empresa: SIPIA S.A (SNOB).

Tabla 26: Costos por tonelada de la mercadería ofertada.

Costo TON de mermelada	
1 caja 18\$	3000 cajas 54.000\$
1 caja 10,2 TON	1 TON = 5.294,12\$

Fuente: Investigación de precios en el mercado. Elaborado por la Autora.

2.14 Los Proveedores

Los proveedores potenciales de mermeladas y jaleas, los cuales proveerán del producto, serán todas las empresas productoras y comercializadoras que se dedican a la producción de alimentos listos para el consumo, entre esos las mermeladas y jaleas, ya que todas estas tienen la capacidad tecnológica, infraestructural y económica para su producción así como la disponibilidad y apertura de diversificar sus productos, ampliar sus mercado e incrementar sus ganancia, considerando, además, que la demanda externa de mermeladas de productos no tradicionales o de frutas exóticas como el Babaco es alta, por lo que se incentivará de este modo su producción y su exportación.

A continuación, los principales productores y proveedores en el Ecuador, dispuestos a la fabricación de mermeladas de babaco:

Tabla 27: Principales productores de mermeladas y jaleas en Ecuador

EMPRESAS PRODUCTORAS DE MERMELADA EN EL ECUADOR	
	Planta Industrial Puenbo Dirección: Vía Interoceánica Km. 21 y Pasaje Puente Teléfono: (02) 239-1556 / (02) 239-1557 e-mail: snobpbo@sipia.com.ec
	Los Naranjos N44-15 y Av. de los Granados, Teléfono: (593-2) 3976400 Email: sconsumidor@pronaca.com Quito - Ecuador
	Lotización Sta Adriana EC090112 Guayaquil Ecuador Tel: 593-4-2263906/2255027 Fax: 593-4-255027ext16
THRIFTYCORP S.A.	Alborada 9 Etapa Mz#902 Planta Alta Oficina 3 So# 00 Guayaquil Ecuador
THE EXOTIC BLENDS CO.	Lotización Sta Adriana EC090112 Guayaquil Ecuador Tel: 593-4-2263906/2255027 Fax: 593-4-255027ext16
DISSUP	Aldana 280 593 Quito Ecuador Tel: 593 9 3377039 Fax: 593 2 3520921
	Calle Novena No.109 Y Av. Domingo Comin (Fadesa) Guayaquil - Guayas, Ecuador Tel: 04-445266 Fax: 04-444954
	Ecuavegetal km Babahoyo Julian Los Rios - Ecuador tlfno: 052735046 distribuido por Tropicalalimentos
	Av. 6 Moron de la Frontera Sevilla - España tlfno 0042 - 58963145
SUPERBA	Alimento del Ecuador Ltda. Alidar km 4.5 Vía Daule Guayquil tfn 07-529 586 07 896 356
	Watts Alimentos Camion Loquen N12021 Santiago de Chile Rigon Metropolitano
	Uidal Ecuador S.A. Av. Juan Tramarengo km 4.5 Localización Sariton Guayaqui - Ecuador 07-256 365

Fuente: Investigación Propia. Elaborado por: La Autora.

2.14.1 Identificación y ubicación de los proveedores

La empresa proveedora real que se comprometerá en la elaboración y venta de mermeladas específicas de babaco será la empresa Sipia S.A.

Servicio Integral para la Industria Alimenticia S.A, es la empresa ecuatoriana dueña de la marca de alimentos SNOB, esta empresa lleva 35 años en el mercado de la Agroindustria nacional y 15 años como exportador de Palmito, su producto estrella. Abrió sus actividades en el 1980 con 11 colaboradores y con apenas un capital de 1920 mil sucres, elaborando mermeladas en conservas de varios sabores, luego de lo cual su capacidad productiva tanto como infraestructural creció, permitiendo a la empresa desarrollar e incrementar su portafolio de productos, actualmente el país importa y exporta productos alimenticios desde y para: Venezuela, Colombia, Canadá, Estados Unidos, Alemania y Chile. La empresa es líder en la producción de mermeladas y Jaleas y hace aproximadamente dos años la empresa introdujo una nueva línea de mermeladas gourmet 100% fruta, bajas en calorías, y libres de azúcar, llamada D`FRUTT, la cual miraba a abarcar un nuevo target de clientes en el país, su prioridad es conquistar el mercado nacional y por el momento no piensa en la exportación.

La empresa maneja rígidos estándares de calidad, respaldados por importantes certificados obtenidos: BRC V6, HACCP, KOSHER, SIG SIGMA Y CODEX.



Figura 15: Gama de productos ofrecidos por Snob. Fuente: sitio web snob.com.

Actualmente la empresa comercializa productos, como enlatados de vegetales, todo tipo de mermeladas, aceitunas, oleo de olivo, vinagre salsa, y granos.

Por lo que se ha determinado en la empresa SNOB se encuentra en la capacidad de producir productos de calidad, y sobre todo una mermelada de babaco que sepa responder a las exigencias del mercado estadounidense.

Esta se encuentra en posibilidades de producir alrededor del 6000 Kilogramos diarios, según capacidad su infraestructura y según datos por ellos proporcionados.

Es importante se mencione que el resto de empresas potenciales proveedoras de este producto son mucho más grandes y tienen aún más capacidad en su infraestructura por lo que su oferta puede ser mayor.

El babaco, es además una materia prima que por su adaptabilidad a las condiciones climáticas y territoriales de nuestro país es posible encontrarlo en todo en el Ecuador sobre todo en la serranía del país, si es bien originario de la ciudad de Loja, su cultivo se da también, en valles de clima templado de la sierra ecuatoriana, es posible encontrar vastos cultivos en ciudades como: Ibarra, Atuntaqui, Tumbaco, Patate, Baños, Paute, Gualaceo, Santa Isabel, Otavalo, Perucho y Checa, obteniendo, según datos del INEC, cerca de 3000 toneladas al año, de una sola planta es posible cosechar alrededor de 60 frutos. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2013).

Por lo que los proveedores de materia prima de la empresa será los aquí indicados los cuales se ha determinando como los mejores productores del fruto, para asegurar de esta manera la calidad del producto que se ofrecerá al mercado estadounidense.

Tabla 28: Proveedores de babaco de la empresa SNOB.

PROVEEDORES DE BABACO EN ECUADOR	
<i>"FRUTIERREZ DEL ECUADOR"</i>	Dirección: Quito, Panamericana Norte Km 14.5, No. 31704, Calderón. Teléfono / Fax: (593-2) 282-3854/ (593-2) 282-3855 E-mail: ecuador@flp-int.com.
<i>EL MIGRANTE CIA LTDA</i>	Dirección: Loja, ruta Saraguro Km 25 No. 256, . Telefono: 07-589 -963 / 0983010739 fax: 593.2563.3698 E-mail: Ventas@elmigrante.com.ec

Fuente: investigación propia. Elaborado Por: La Autora.

CAPITULO III

Estudio Técnico

3.1 Tamaño del Negocio Propuesto

Para la determinación del tamaño del negocio, es decir para el cálculo de la cantidad que se pretende exportar al año al mercado estadounidense, es importante considerar que esta cantidad debe ser igual o menor al 10% de la demanda total de mermeladas y jaleas en Estados Unidos, si este fuera superior, se estaría creando un oligopolio y se iría contra acuerdos y normas del país para ese tipo de régimen.

La proyección de la demanda para el 2015 – 2016 arrojó los siguientes resultados:

Tabla 29: Consumo Nacional Aparente de mermeladas Y conserva para el presente y el próximo año

Consumo Nacional Aparente EE.UU	
AÑO	CNA
2015	464,136
2016	551,264

Fuente: Datos Magap. Elaborado por: La Autora.

La demanda total de mermeladas y jaleas en Estados Unidos, para el presente año será de aproximadamente 464 mil toneladas, y para el próximo año será de aproximadamente 551 mil toneladas.

Según el libro “Evaluación de Proyectos” de Gabriel Urbina, todo proyecto factible cubre como máximo el 10% de la demanda total del proyecto en este caso casi 55 mil toneladas de mermeladas y jaleas, ya que es imposible se llegue a cubrir el 100% dado que se estaría creando un oligopolio.

La ventaja que se puede destacar, es que se puede contar con numerosas empresas en el país, productoras de mermeladas y jaleas las cuales pueden proveer del producto a la empresa comercializadora.

Snob quien será el principal proveedor del plan de negocio tiene la capacidad de producir para exportar de **1700 cajas a 2500 cajas** de mermeladas por día. Esto quiere decir hasta 8.5 toneladas.

Se pretende exportar tres veces al año un contenedor de 3000 cajas por un peso total de 10.2 Toneladas:

Tabla 30: Toneladas que se pretende exportar por cada Embarque.

Ton exportadas por cada embarque		
	peso 1 mermelada =	260 g
	peso 1 caja =	280 g
3000 cajas	10200 kl	10.2 ton
10.2 ton x 3 veces al año		30.6 ton

Fuente: investigación propia. Elaborado por: La Autora

Por lo que contando con un solo proveedor del producto, se determina que se podría llegar a exportar 30.6 toneladas cada 4 meses, con una participación del 0.004% de la demanda total de EE.UU si establecería contacto con más proveedores, lo que es totalmente factible, se podría llegar a mandar hasta un contenedor por mes llegando a las 655.2 toneladas al año con una cobertura de la demanda extranjera del 0.02%.

Tabla 31: Toneladas que se pretende exportar al año.

Ton Exportadas por año	Participación en el Mercado EE.UU			
1 Proveedor	30,6	x año	2016	0,004%
7 Principales Proveedores	655.2 ton	x año	2016	0,02%

Fuente investigación propia .Elaborado por: La Autora.

De todas formas al contar con un solo proveedor como Snob, la participación en el mercado estadounidense, solo de las mermeladas a base de babaco es del 0,001% del total de la demanda del 2016 de 553 mil toneladas.

3.1.1 Cronograma de despachos

Se ha determinado un tentativo cronograma para las exportaciones de mermeladas que se realizarían al año con las respectivas toneladas que se pretenden exportar, estas van creciendo paulatinamente en la frecuencia de despachos y de consecuencia en la cantidad de toneladas enviadas, hasta llegar a una cantidad fija de un contenedor por 7 meses al año, se ha incluido la proyección del CNA de EE.UU como la potencial demanda del producto para determinar así la participación que se tendrá en el mercado.

Es importante que se detalle que la cantidad oferta seria de 10,2 toneladas por cada embarque que corresponden a 3000 cajas de mermelada de babaco.

Tabla 32: Cronograma de despachos de la empresa a constituirse.

CRONOGRAMA DE EXPORTACIONES			
AÑOS	TON EXPO	PROYECCIÓN DEMD EE.UU	PARTICIPACION EN EL MERCADO
2016	30.6		
Enero	9000 cajas	553280.17	0.00553%
Mayo			
Diciembre			
2017	40.8		
Marzo	12000 cajas	657016.12	0.00776%
Junio			
Septiembre			
Diciembre			
2018	51		
Enero	15000 cajas	787358.73	0.01295%
Marzo			
Junio			
Agosto			
Noviembre			
2019	102		
Febrero	30000 cajas	944308	0.01080%
Marzo			
Abril			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Noviembre			
Octubre			
Diciembre			
2020 En adelante	102	1127863.93	0.00904%
x 10 meses			

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: El Autor

Por lo que se considerara óptimo enviar tres contenedores de 20 pies, para el embarque de las 9.000 cajas de mermeladas de babaco, que se enviaran el primer año de operación del negocio, cada embarque se realizará cada 4 meses con 3000 mil cajas por contenedor, según las medidas aquí consideradas, con las cuales se ha realizado el cubicaje en la pagina 78:

Tabla 33: Medidas consideradas para el cubicaje de la mercadería.

Medidas a considerar:	
Contenedor 20"	22 ton
Largo	239,2 cm
Ancho	235 cm
Alto	590,2 cm
Pallet	2 kg
Largo	120 cm
Ancho	100 cm
Alto	14,5 cm
Carton	280 g
Largo	30 cm
Ancho	20 cm
Alto	14 cm

Fuente: investigación propia Elaborado por: La Autora

3.2 Proveedores

Determinado el porcentaje de demanda que se pretende cubrir, se debe analizar si los proveedores están en la capacidad de proveer el producto.

Según datos de la empresa Snob, esta produciría alrededor de 3600, 3800 cajas de mermeladas al mes, existen meses como diciembre en los cuales llegan a las 4000 cajas, no las exportan, y tienen la capacidad tecnológica para su producción, es una empresa no más grande o más pequeña de las que se han determinado como potenciales empresas proveedoras, por lo que se ha generalizado esta capacidad de producción para al menos las principales empresas conocidas en el país:

- *Pronaca*
- *Profrutas*
- *Fadesa*
- *Facundo*
- *La vieja fabrica*
- *Uidal*
- *Superba*

3.3 Tecnología e Infraestructura

La tecnología necesaria no es muy compleja ni avanzada en cuanto no se producirán las mermeladas, sino que estas se compran a las empresas ya señaladas, quien dispone de la tecnología necesaria para su producción. Sin embargo se necesitará de equipo de cómputo, teléfonos y servicio de internet, así como de una oficina y un centro de acopio o una bodega donde se puedan almacenar las mermeladas, previa su exportación.

3.4 Financiamiento

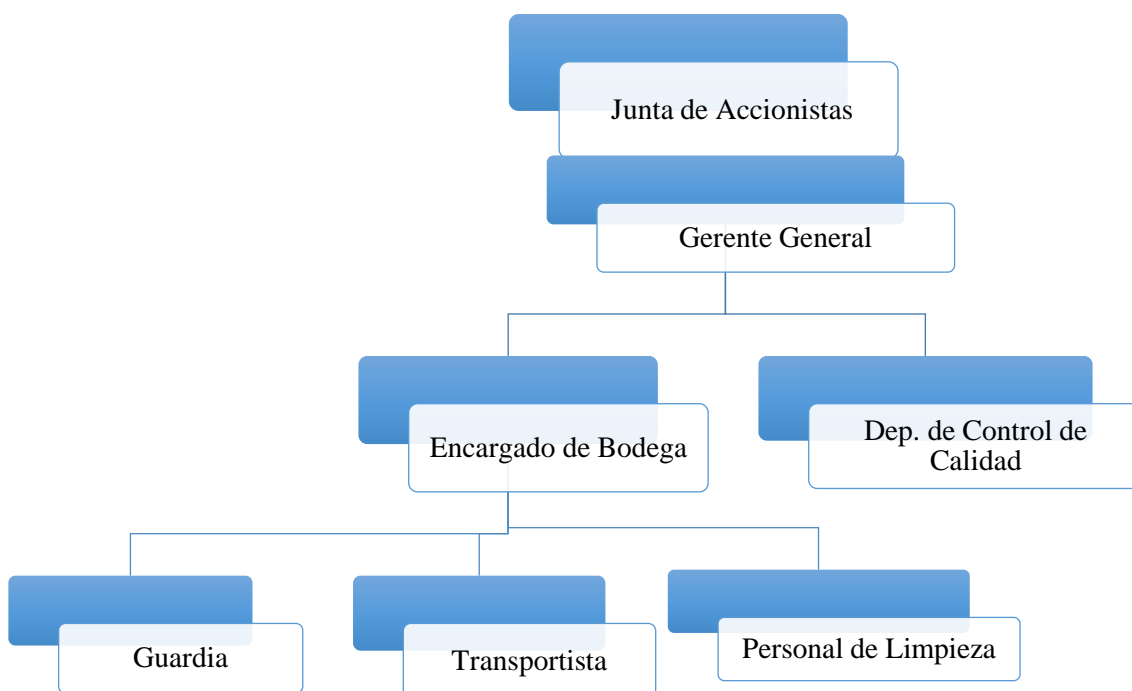
El capital necesario debe contemplar la adquisición o el alquiler del centro de acopio, así como la del equipo de oficina, el cual comprenderá: tres computadores, tres escritorios, los gastos básicos de servicio eléctrico y agua, adecuaciones y mantenimiento al centro de acopio o bodega, la compra de un camión, para el traslado de las mermeladas y los gastos en permisos de funcionamiento y trámites aduaneros, así como la compra de un montacargas, para la manipulación de las cajas en el container. Los salarios de las personas que necesitaremos para la labor operativa y administrativo en la empresa, por lo que se considera que se necesitaría de una inversión inicial de alrededor 170.000 dólares, los cuales serán en parte recaudos por las aportaciones de los otros dos integrantes de la empresa a constituirse en un 60%, mientras el otro 50% se obtendrá tramite un crédito bancario en Banco del Pacifico, a un interés del 10% por el plazo de 6 años con un año de gracia con cuotas pagaderas cada 90 días.

3.5 Organización:

Se determina que el personal necesario para la ejecución del plan sería aproximadamente de 6 personas como máximo, ya que no se tienen tareas administrativas, operativas y financieras complejas al menos en inicios de las operaciones de la empresa a constituirse.

Por lo que se adjunta el tentativo organigrama de la empresa en un primer momento:

Tabla 34: Organigrama tentativo de la empresa a constituirse



Fuente: investigación propia. Elaborado por: La Autora.

El gerente de la empresa a constituirse, será quien lidere la ejecución del negocio, se determina que este tenga clara la idea del negocio y tenga amplios conocimientos de comercio exterior, entre los cuales normativa y procesos de exportación, ya que será el quien maneje directamente el proceso de exportación.

El jefe de bodega, será quien se ocupe del trabajo logístico: la recepción, descarga y ubicación de las mermeladas en la bodega.

A cargo del *jefe de bodega*, se tendrá a su cargo un guardia y un transportista, quienes se ocuparan de la vigilancia y transporte de las mermeladas al puerto de embarque desde las diferentes ciudades en donde se encuentran las empresas productoras de mermeladas.

Se considera también necesario un *jefe de calidad* o una persona capacitada en normas de calidad de alimentos, que preste asesoramiento sobre los procesos a seguir para exportar productos de calidad a EE.UU.

3.6 Localización del negocio.

Es necesario determinar la ubicación idónea de la empresa, para hacerlo se utilizará el método por puntos en base a factores que faciliten la operatividad del negocio, según el método cualitativo, identificado en el libro Evaluación de Proyectos de Gabriel Baca Urbina, es por esto que ha realizado un análisis macro y micro que permitan identificar en que ciudad y en qué localidad específica es más oportuno operar el negocio.

3.6.1 Macro Localización

En primera instancia se ha realizado un análisis de los factores más relevantes que nos permitan identificar la ciudad en la cual ubicar la bodega, se han considerado Quito, por la cercanía a los proveedores, así como Guayaquil por la cercanía a puertos y aeropuertos y Cuenca por la cercanía a los proveedores de la materia prima.

Tabla 35: Macro Localización de la empresa por constituirse

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO							
Factores relevantes	QUITO			GUAYAQUIL		CUENCA	
	peso	Calif		Calif		Calif	
Cercanía a puertos o aeropuertos	0,35	6	2,1	9	3,15	5	1,75
Vías de Acceso	0,25	8	2	8	2	7	1,75
Cercanía a proveedores	0,2	7	1,4	7	1,4	5	1
Costo de Arriendos	0,2	5,5	1,1	5	1	7	1,4
Tot	1		6,6		7,55		5,9

Fuente: investigación propia. Elaborado por: La Autora

Los factores que se han consideraron como relevantes son:

- *La cercanía a puertos y aeropuertos*, en cuanto es importante considerar el medio de transporte por el cual se exportará el producto y la cercanía que la ciudad elegida tenga para poder facilitar el transporte y el seguimiento al proceso de exportación, así como que facilite la tramitología del mismo.
- *Vías de Acceso*, importante también es ver una ciudad cuyas vías de acceso sean estables y rápidas para favorecer el transporte de la mercadería.
- *Cercanía a proveedores*, se tiene que considerar una ciudad que este además, cerca de los proveedores para evitar que la mercadería se estropee mucho y que el flete del transporte no sea tan costoso.

- *Costo de Arriendos*, analizando costos, también se debe considerar donde los arriendos de las bodegas o centros de acopios resulten mucho más convenientes.

Por lo que se puede determinar que la ciudad idónea, debido a la cercanía sea a puertos y aeropuertos es Guayaquil, además de tener buenas vías de acceso a la ciudad para el transporte de la mercadería, y la presencia del principal puerto de país, ya que se ha decidido que se exportará la mercadería vía marítima, cabe destacar que las empresas productoras de mermeladas y jaleas que se han señalado, tienen centros de distribución en la ciudad.

3.6.2 Micro Localización

Establecida la ciudad en la cual se dará inicio la actividad comercial de la empresa se ha procedido a analizar diferentes bodegas ubicadas en la ciudad de Guayaquil para identificar la mejor opción, se han considerado factores como la cercanía al puerto de embarque, las vías de acceso a las bodegas, los servicios ofertados (luz eléctrica, guardianía, etc.) y el costo de arriendo de la bodega, por lo que se han considerado las siguientes opciones:

Tabla 36: Bodegas ubicadas en Guayaquil

MICRO LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO		
		
<p>Chongon 400 m2, 1.500\$, contacto: Tatiana Chavez: 045116374, servicios básicos, guardianía, cerramientos, 1 y media de Guayaquil, carreteras en buen estado, línea telefónica. Fuente: Plusvalia.com</p>	<p>Via Daule, 220 m2, 1000\$ Contacto: Cecilia Saragosin, 0985536379, Anden para carga y descarga de mercadería, caseta del guardia, guardianía, servicios básicos, cerca del puerto de Gye a 40 min de la ciudad, buena carreteras de accesoFuente: Plusvalia.com</p>	<p>Guayacanes, 500 m2, 2000\$ Contacto: Andres Ayona, Servicios básicos, guardianía, cerramientos, línea telefónica. A una hora de Guayaquil buenas rutas de acceso, trasportes provinciales. Fuente: Plusvalia.com</p>

Fuente: sitio web como olx, mercado libre y plusvalía.com Elaborado por: La Autora

Siguiendo el mismo análisis del método cualitativo de Baca Urbina se han obtenido los siguientes resultados:

Tabla 37: Micro Localización de la empresa

MICRO LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO								
Factores relevantes	peso	Chongon		Daule		Guayacanes		
		Calif	Calif	Calif	Calif			
Cercanía a puertos de embarque	0,4	5	2	9	3,6	6	2,4	
Vías de Acceso	0,15	8	1,2	8	1,2	8	1,2	
servicios ofertados	0,2	7	1,4	7	1,4	8	1,6	
Costo de Arriendo bodega	0,25	6	1,5	8	2	7	1,75	
Tot	1		6,1		8,20		6,95	

Fuente: Método cuantitativo de baca Urbina pág. 65. Elaborado por: La Autora

Del análisis de los resultados obtenidos se ha decidido que la ubicación más favorable es la de la bodega ubicada en vía Daule de 220 metros del puerto de Guayaquil, por el valor de 1000 dólares al mes, la cual presenta los mejores servicios analizados: andén para carga y descarga de mercadería, una caseta de guardia, acceso a los servicios básicos y guardianía, así que por el precio de arriendo, cercanía al puerto y servicios ofertados, se considera ésta la mejor opción y la bodega que se arrendará para iniciar la operación del negocio.

3.7 Propuesta Organizacional

Se constituirá una **Compañía Limitada**, en cuanto no se dispone de todo el capital necesario y se contará con el aporte monetario de otras dos personas naturales.

3.7.1 Marco Legal

Según la Ley de Compañías, la Compañía Limitada se forman con el aporte monetario de mínimo tres personas y máximo quince, y un capital de mínimo 400 dólares, pueden ser destinadas para cualquier fin comercial menos para actividades como: bancos, seguros, entidades con fines de ahorro o capitalización. Los aportes pueden ser monetarios o en bienes muebles o inmuebles, y se debe cancelar al menos el 50% al momento de constitución el resto del saldo hasta máximo 12 meses firmado la constitución de la empresa, para fines tributarios y de pago de impuestos es considerada este tipo de compañías como una sociedad de capitales, hasta que la empresa no cumpla con las disposiciones de la ley para la constitución legal de la empresa esta no podrá usar el nombre de la empresa ni las siglas que le correspondan en ningún tipo de documento, anuncios carteleros, membretes. (Revista jurídica online, 2014)

3.7.2 Pasos para la constitución de una Compañía Limitada

Actualmente es posible realizar el proceso de constitución de una empresa por internet, en la página web oficial de la Superintendencia de Compañías: www.supercias.com e incluso la realizar reservación del nombre de la empresa revisar si este es posible tomar, así como consultar el status de la solicitud ingresada y enviar los documentos en formato pdf. De todas formas se detalla a continuación el proceso para la constitución de una compañía limitada. (Revista jurídica online, 2014):

1. Presentación de un oficio ante la Superintendencia de Compañías donde se solicita la aprobación del tipo de compañía seleccionado y la aceptación de nombre de la empresa que en este caso será: *Exotic Preserves Company*.
2. Elaboración por parte de un abogado de una minuta notariada del contrato de la compañía en donde se debe especificar el nombre de la empresa, el domicilio, el tipo de actividad comercial que a la que se dedicará la empresa, el nombre de los socios, sus documentos de identidad y especificaciones que sean mayores de edad y legalmente capaces y la estructura del capital y los aportes que les corresponda a cada socio.
3. Apertura de la cuenta de integración de capital en cualquier institución bancaria, no menor al 50% del total de capital suscrito en la constitución.
4. Entregar una vez notariada la minuta, 3 copias de esta a la superintendencia junto al oficio aprobado por la misma institución.(Tramite que actualmente se realiza por internet)
5. Si no existen novedades con los documentos entregados, se procede con la aceptación de parte de la superintendencia y la publicación en el diario de más influencia en el país, de la constitución y existencia legal de la empresa.

Luego de la constitución de la empresa se puede proceder a inscribir a la compañía en el *Registro Mercantil*, luego del pago de impuesto en el municipio de Guayaquil y de sellos de exoneración, se adjuntan además nombramientos y documentos de identificación de los socios de la empresa.

Se entrega finalmente a la superintendencia un formulario de “existencia legal”, una copia de los nombramientos, y una copia de la escritura de la empresa y finalmente el proceso termina con la obtención del Registro único de contribuyentes en el Servicio de Rentas Internas, tras la presentación de los formularios exigidos, copia de la escritura, copia de cédulas de identidad, papeleteas de votación, y facturas de servicios básicos del lugar donde se desarrollará la actividad comercial. (Revista jurídica online, 2014)

3.7.3 Pasos para la apertura de una empresa en Ecuador

A continuación se Resumen los pasos y tramitología que se deben seguir para la apertura de una nueva empresa en el país:

Tabla 38: Pasos a seguir para la constitución de una empresa en el Ecuador



Fuente: SRI Elaborado por: La Autora

3.7.4 Permisos de operación del negocio

Dado que la operación del negocio provee el almacenamiento, así sea temporal de bienes alimenticios, este tipo de negocio necesita un registro sanitario para su funcionamiento, según el reglamento de funcionamiento de establecimientos sujetos a control sanitario, publicado en el registro oficial 517. (Control Sanitario, 2015)

El artículo 1, especifica que: “El control y vigilancia sanitaria es un conjunto de actividades específicas que de conformidad con la Ley Orgánica de Salud y más disposiciones reglamentarias está obligado a realizar el Ministerio de Salud Pública a través de sus dependencias competentes, con el propósito de verificar el cumplimiento de los requisitos técnicos y sanitarios de los establecimientos públicos y privados de servicios de salud, farmacéuticos, alimentos, establecimientos comerciales y otros en donde se desarrollan actividades de: atención de salud, producción, manipulación, almacenamiento, transporte, distribución, importación, exportación y comercialización de productos destinados al uso y consumo humano.”

El artículo 19 señala que: “Para la concesión del permiso de funcionamiento a los establecimientos regulados por la Ley Orgánica de Salud, los interesados satisfarán los derechos por permiso de funcionamiento fijados en este reglamento. Por su parte la autoridad de salud competente está obligada a realizar el respectivo control y vigilancia sanitaria.”

Los requisitos solicitados para obtener el permiso de funcionamiento por primera vez deben ser cumplidos por toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, deberá ingresar su solicitud a través del formulario único en el sistema automatizado de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – ARCSA o de las Direcciones Provinciales de Salud, o quien ejerza sus competencias, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos:

- a) Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- b) Cédula de ciudadanía del propietario o representante legal del establecimiento
- c) Documentos que acrediten la personería jurídica del establecimiento, cuando corresponda
- d) Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos o documento que lo remplace

- e) Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad, cuando corresponda
- f) Certificado de Salud Ocupacional del personal que labora en el establecimiento
- g) Comprobante de pago por derecho de Permiso de Funcionamiento

El valor a cancelar sigue las disposiciones del artículo 31: “Los derechos por concepto de Permiso de Funcionamiento se determinarán multiplicando el coeficiente de cálculo de cada establecimiento por el equivalente al 2.4% del Salario Básico Unificado del trabajador en general, vigente a la fecha del pago. (Derechos por Permiso de Funcionamiento a cobrar, dólares (\$) = coeficiente de cálculo x 2,4% del Salario Básico Unificado del trabajador en general)” (Control Sanitario, 2015)

Para solicitar el permiso específico para una Distribuidora de Alimentos y Bebidas o Aditivos Alimentarios se debe adjuntar la siguiente documentación:

- Planilla de inspección
- Copia de RUC del establecimiento
- Copias de cedula y certificado de votación el propietario o representante legal
- Lista de productos con su respectivo registro sanitario
- Permisos de bomberos o licencia metropolitana de funcionamiento.

IV Capitulo

Ingeniería del negocio

Se analizará a continuación la ingeniería del negocio es decir la logística con la cual se realizará el proceso de exportación de las mermeladas de babaco hacia EE.UU.

4.1 Concepto de Exportación



Figura 16: Proceso de exportación simplificado. Fuente: Imágenes google.

La

exportación, según la definición de la SENA, es el tipo de régimen que permite la salida de mercancías en libre circulación fuera del territorio ecuatoriano, según las disposiciones y condiciones de la normativa vigente y del Incoterm escogido para realizar la negociación.

4.2 Barreras Arancelarias

Las exportaciones no pagan arancel en Ecuador puesto que se está contribuyendo al desarrollo de la economía del país así como al mejoramiento de su balanza comercial. Ecuador para el presente año, por decisión del actual gobierno, no renovó sus acuerdos comerciales con Estados Unidos, prefiriendo instaurar acuerdos preferenciales con otros países europeos y asiáticos, de esta medida se vieron perjudicados productos como alimentos y bebidas, entre esos las mermeladas y jaleas, las cuales gracias al SGP renovado igualmente no pagará arancel.

El arancel que pagan las naciones que no se favorecen de ningún acuerdo comercial pagan el 2.9 %, como lo evidencia la siguiente tabla:

Tabla 39: Aranceles impuestos por los principales compradores de la subpartida: 20077.99

Importadores	Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
Mundo	
Estados Unidos de América	2.9
Francia	8.4
Alemania	8.4
Reino Unido	8.4
Federación de Rusia	11.2
Italia	8.4
Países Bajos	8.4
Canadá	4.7
Australia	3.7
Bélgica	8.4
Japón	17.6
España	8.4
Austria	8.4
Suiza	0.6
Suecia	8.4

Fuente: Trade Map, 2014

El régimen arancelario en Estados Unidos es controlado por la United States International Trade Commission y su sistema armonizado de aranceles toma el nombre de: Harmonized Tariff Schedule of the United States HTSUS, la cual administra el régimen arancelario y procesa las declaraciones de importación. La (Customs and Border Protection CBP), que es la aduna estadounidense fija sus partidas arancelarias en 10 dígitos, de los cuales los primeros dígitos son del Sistema Armonizado Internacional, dos para mayores detalles de la mercadería, y las otra dos para controles estadísticos del país.

4.3 Barreras no Arancelarias

Es mandatorio que la empresa compradora informe a la empresa exportadora las reformas vigentes en el país, para que este pueda tomar los controles preventivos adecuados, ya que el programa de Ley de modernización de las normas de la FDA

(Food and Dr Administration sobre la inocuidad de los alimentos (FSMA) prevé un programa de acreditación por auditores independientes (terceros); para la certificación de los productos alimenticios importados, en caso de que exista un riesgo conocido relacionado con su inocuidad, y exista la posibilidad de denegar la entrada de un producto en los Estados Unidos, la FDA puede no aprobar la importación y el gobierno puede acceder a las instalaciones extranjeras para inspeccionarlas, por lo que la legislación estadounidense exige que los importadores remitan un aviso de los productos alimenticios importados.

4.5 Prohibiciones y licencias

Según datos de la ficha comercial de Estados Unidos de ProEcuador (Instituto de promoción de exportaciones e inversiones) las importaciones están reguladas por CBP, la cual puede tramite una licencia permitir el ingreso al país a una serie de productos cuya importación está prohibida, el detalle de estos producto se puede encontrar en la página oficial del CBP.

4.6 Reglas y normas técnicas

Es importante considerar que las empresas tanto privadas como públicas en Estados Unidos, estandarizan sus productos según la normativa y reglamentos que establece la ANSI (Instituto Nacional de Normalización de los Estados Unidos), se encarga además de evaluar y acreditar las organizaciones proveedoras que cumplen con estas normativas por lo que es importante cumplir con la normativa que viene de todas formas exigidas por el comprador.

4.7 Prescripciones sanitarias y fitosanitarias

Para la exportación de producto alimenticios, existe un órgano en el país, que se ocupa de fijar la reglamentación para la importación de alimentos, aditivos de alimentos, cosméticos, fármacos para uso humano y veterinario es la FDA (Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos), la cual emite un certificado que garantiza la calidad de los productos que ingresan al país, por lo que es importante el exportador de alimentos tenga este registro que es posible realizar en la página web oficial del organismo.

Sin embargo, las frutas y hortalizas procesadas no están sujetas a las normas fitosanitarias, pero sí a los rigurosos controles de calidad establecidos en las siguientes dos leyes y supervisados por la FDA (ProChile, 2013):

- Processed Fruit and Vegetable Grade Standards and Commercial Item Descriptions
- Part 52--Processed fruits and vegetables, processed products thereof, and certain other processed food products

4.8 Certificación BASC

Las normas BASC según las siglas Business Alliance Security Control, es la certificación que se confiere a las empresas privadas las cuales mantienen determinadas gestiones para el control y seguridad en el Comercio Internacional, es una alianza estratégica que mantienen varias empresas de varios países para cubrir sus negociaciones del comercio oscuro en lucha contra el narcotráfico, la trata de personas, tráfico de armas, lavado de activos, terrorismo y todo lo que vaya contra el comercio legal. Estas normas proveen que quien exporte sus productos mantenga determinados controles en toda la cadena de suministros del proceso de exportación (transporte, embarque, inspección de contenedores puertos, etc..) ya sea con su personal así como con sus procesos internos de su empresa, esta certificación es dada por la OMB, que es la Organización mundial de BASC, y es sometida a continuos controles por parte del personal BASC, es una certificación que se renueva cada año y su costo es de aproximadamente 1.000 dólares y la empresa que lo requiera debe tener como mínimo dos años en el mercado, la certificación se puede solicitar por internet y una vez aprobada se debe asistir contantemente a capacitaciones y semanarios que mantenga la alianza.

El sistema de control y seguridad prevén la empresa mantenga control y dominio de los siguientes procesos, (Basc.org):

- Procedimientos escritos para notificación interna / externa.
- Mecanismos para responsabilizar en casos de robo o hurto.
- Manejo de documentos y archivos.
- Procedimientos para chequeo y registro de iluminación y barreras perimétricas.
- Procedimientos para cierre de instalaciones (puertas, portones, ventanas, etc.).

- Sistemas de seguridad para registrar las entradas y salidas de personas y vehículos.
- Procedimientos para el manejo de la carga.
- Definición de políticas para el monitoreo externo.
- Control y manejo de llaves con inventarios periódicos.
- Políticas y procedimientos para la contratación de personal.
- Políticas que se aplicarán en la verificación de antecedentes.
- Procedimientos para obtener fotografías y huellas digitales de todos los empleados.
- Asignación de responsabilidad para la seguridad contratada.
- Para el mantenimiento del programa de seguridad es importante:
- Actualizar el plan escrito de seguridad por lo menos una vez al año.
- Actualizar los métodos de seguridad incluidos en el plan.
- Evaluación de los servicios contratados.
- Capacitación de personal

4.9 Términos de Negociación

Según la *Cámara de Comercio Internacional, Obligaciones, Costos y Riesgos, Publicación N° 715S de ICC*, los términos de negociación o Incoterms son válidos a nivel internacional y representan las condiciones, obligaciones y responsabilidades de negociación entre importador y exportador.

Según el inicio y el final de las responsabilidades de cada parte, se pueden resumir en la siguiente tabla, tomada de la página oficial de ProEcuador INCOTERM versión 2010:

Incoterms 2010

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

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

Vendedor
 Comprador
 Vendedor / Comprador

Figura 17: Responsabilidades de exportador e importador según el INCOTERM utilizado. Tomado de: ProEcuador Fuente: CCI

4.9.1 Incoterm seleccionado

El término que se seleccionará para esta negociación es: **FOB** según la versión de Incoterms 2010, cuyas siglas vienen del inglés Free On Bord (libre a bordo), el cual prevé que el exportador, acondicione la mercadería para venderla, esto quiere decir se ocupe del etiquetado, empacado y palatización, si fuere necesario, de la mercadería, además del transporte interno hasta el puerto, gestione las formalidades aduaneras para la exportación y gestione o no, según acuerdo, los gastos de manipulación para que la mercadería suba a la borda del buque, una vez aquí la mercadería, todo el proceso siguiente de la desaduanización en el país de destino, del seguro y transporte interno en destino, corresponde al comprador y la responsabilidad del exportador ha terminado. La devolución y tramitología del regreso de los contenedores espera al comprador en destino es decir al cliente importador en Estados Unidos.

Se ha seleccionado este Incoterm, en cuanto la empresa compradora del producto Monaco Foods, realiza todas sus importaciones bajo este término, este delega a su agente afianzado la desaduanización de todos sus productos importados.

Lo que representa una ventaja para la empresa en cuanto los gastos, al menos en un primer momento o en el primer año de operación del negocio, ya que como se ha especificado, en segunda instancia hasta conocer el mercado, se prevé la exportación del producto con una marca propia, en este caso el Iconterm seleccionado podría cambiar y las responsabilidades del exportador aumentar.

4.10 Pasos para registrarse como exportador en el Ecuador

Tabla 40: Principales pasos para registrarse como exportador en el sistema de Ecuador ECUAPASS.



Fuente: sitio web del ECUAPPAS. Elaborado por La Autora.

Para registrarse como Operador de Comercio Exterior (OCE) en el Ecuapass, el sistema aduanero que permitirá realizar todas las operaciones y actividades relacionadas al comercio exterior. Se necesita contar con el certificado digital de firma electrónica (TOKEN), que tiene como objetivo “garantizar la identidad del usuario y ejecutor de la firma, la confidencialidad de la información, la integridad en los procesos, siendo útil para transacciones tanto del sector público como del privado; y a su vez, permite cumplir con los beneficios del sistema ECUAPASS, entre los cuales están minimizar en un 99% el uso del papel, transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras, asegurar el control aduanero, entre otros”. El token se puede obtener tramite el Banco Central o a través de la empresa Security Data, esto tiene un costo de 35 dolares ver Anexo 4. Según los requisitos del Anexo 5(Aduna del Ecuador, 2015)

4.11 Documento de Exportación

- La **DAE**, es la declaración aduanera de exportación que deben realizar todas las empresas exportadoras del país, la cual se ingresa por el ECUAPASS, este crea

un vínculo legal de las obligaciones a cumplir por parte del exportador o declarante con el Servicio de Aduanas del Ecuador. Los datos que contiene la DAE son:

- Nombre y dirección del exportador o declarante.
- Descripción de la mercadería por ítem de factura.
- Nombre y dirección del consignatario.
- Destino de la carga.
- Cantidades.
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía

El exportador está habilitado para realizar solo este trámite por el ECUAPASS, lo que constituye un ahorro de aproximadamente 50.00 dólares.

Cuando la DAE es aceptada en el ECUAPASS se genera el número de la declaración aduanera el cual consta de 17 dígitos:

Ejemplo: **02820144000000001**

028: Corresponde al código del Distrito Aduanero por el cual la mercadería será exportada, en este caso corresponde al Distrito de Guayaquil por vía marítima.

2014: Año en el que se realiza el trámite de exportación.

40: Código del régimen aduanero, en este caso corresponde a una exportación definitiva.

00000001: Número consecutivo de la Declaración Aduanera de Exportación.

Después de la asignación de este número la mercadería pasa a la zona primaria, en un depósito temporal donde se determina el tipo de inspección que la mercadería tendrá, esta puede ser:

Inspección Intrusiva: Es el control físico que realiza la autoridad aduanera competente con el fin de verificar que lo manifestado o declarado conocida con lo físico en mercancías.

Inspección No Intrusiva: Es el control que realiza por la autoridad aduanera mediante la utilización del equipo de escáner donde se efectúa la inspección de mercancías sin abrir el contenedor, realizando un análisis de las imágenes en relación a

la información consignada en el manifiesto de carga o declaración aduanera de mercancías, con la finalidad de agilizar el proceso de control aduanero.

Reconocimiento físico: es la Operación que consiste en verificar lo declarado mediante una o varias de las siguientes actuaciones: reconocer las mercancías, verificar su naturaleza, origen, estado, cantidad, calidad, valor, peso, medida o clasificación arancelaria, es un control más detallado.

- Junto a la DAE es de suma importancia se envíe la **Factura comercial** de parte de la empresa, esta contiene los datos de la empresa, dirección, teléfono de la empresa importadora y exportadora, así como el INCOTERM, en este caso FOB, se detallan los costes y toneladas de la mercadería así como los costos y fletes de acuerdo al termino de negociación, esta se realiza en inglés, y se envía previamente en borrador a la empresa compradora quien la aprueba y después se envía la original.
 1. Descripción clara del artículo
 2. Cantidad
 3. Valor (ya sea precio pagado preferiblemente en dólares de Estados Unidos)
 4. País de origen
 5. Lugar de compra
 6. Nombre de la empresa o persona que vende la mercancía
 7. Ubicación de la empresa o persona que vende la mercancía
 8. Nombre y dirección de la empresa o persona que compra la mercancía, si es distinta del Importador y
 9. La dirección en Estados Unidos de la persona o empresa a la que los productos son enviados.

- **El conocimiento de embarque**, es un documento que emite la naviera y es conocido también como el B/L bill of landing el cual contiene toda la información relativa a costes de transporte de la mercadería así como los datos del exportador e importador los cuales vienen proporcionados por el exportador, este documento cumple además las siguientes importantes funciones:

- Constituye el comprobante o recibo de las mercancías embarcadas y certifica el estado físico en el que se encuentran.
- Es una constancia de la existencia de un Contrato de Transporte, cuyas condiciones suelen figurar en él.
- Acredita el título de propiedad de la carga transportada a favor del vendedor y concede el derecho a recibir en el puerto de destino la mercancía al legítimo comprador.
- Es negociable y admisible como título de crédito por los bancos en créditos documentarios.

- **Lista de empaque**, o packing list, en inglés es un documento elaborado por el exportador que le permite al comprador de la mercadería identificar a detalle el producto que va a recibir; por lo que es de vital importancia el empaque coincida con lo detallado en la factura. En caso reclamos, este documento permite al exportador identificar el lote de producción con el que tuvo inconveniente el cliente en el exterior. Por lo tanto este debe contener:

- Datos completos del exportador.
- Datos completos del consignatario.
- Cantidad total del producto exportado sean en cajas, bandejas, bultos, pallets.
- La cantidad de artículos en cada una de las cajas, bandejas.
- Los números, marcas y/o símbolos que identifiquen a las mercancías.
- Pesos bruto y neto de la mercadería.

- **Certificado de Origen:** Este documento es el que certifica el origen de la mercadería que se va exportar y permite que se pueda favorecer de las preferencias arancelarias estipuladas por los países negociantes se lo expide, previa petición, a las autoridades nacionales competentes del país beneficiario, junto a los documentos pertinentes para demostrar el carácter originario de los productos. Según el Ministerio de Industrias y Productividad los pasos a seguir para su generación son los siguientes:

1. Registro en el ECUAPASS, es indispensable estar registrado como exportador en el ECUAPASS y contar con la firma digital (token)
 2. Generación de la declaración juramentada de origen, se realiza en el sistema del ECUAPASS, en la ruta: menú, ventanilla única, DJO, se debe seguir los pasos para la generación del certificado, este dura 2 años.
 3. En este caso el C.O lo podrá extender solo el MIPRO, la solicitud se puede hacer igualmente por el ECUAPASS, llenar el formulario en línea pero este se retirará una vez aprobado en el MIPRO, dado que se aventajará de las preferencias del SGP.
- **Carta de Crédito:** Este es un una forma de pago en el cual el comprador o importador establece un crédito con su banco local, donde se detalla la mercadería a ser comprada, el precio establecido, el tiempo acordado para la documentación requerida, la transacción consiste en que una vez que el exportador envíe los documentos al banco del comprador, este le otorgue el pago y el de consecuencia entregue los documentos o el título de propiedad de la mercadería.

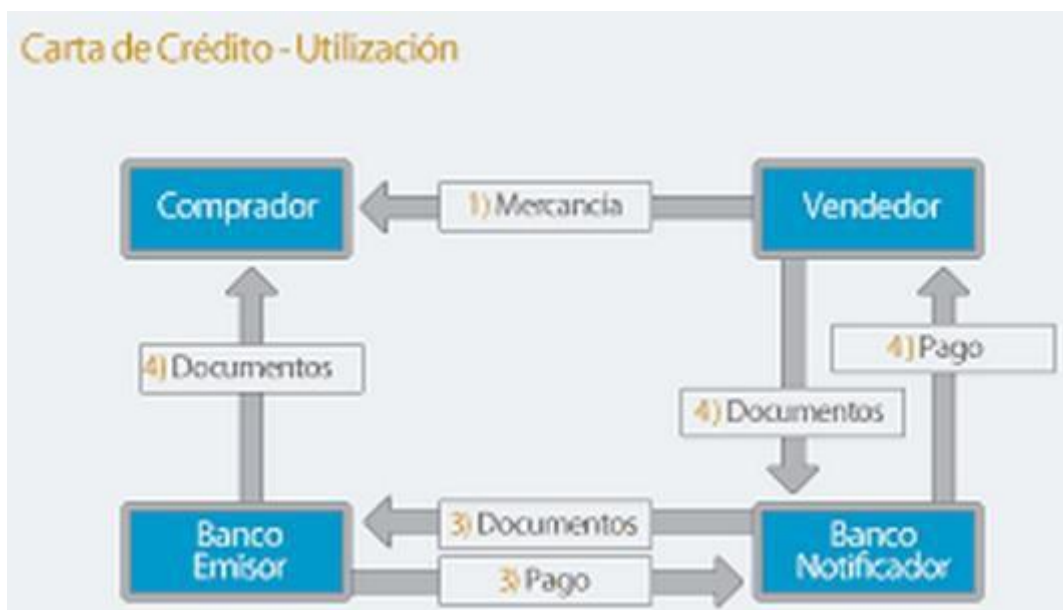


Figura 18: Proceso de Generación de carta de crédito. Fuente: Imágenes google. Elaborado por La Autora

4.12 Requisitos para exportar a EE.UU

Todos los bienes destinados al consumo humano así como también los cosméticos, están sujetos a cumplir con las normativas de la FDA (U.S. Food and Drug Administration o Administración de Alimentos y Medicamentos de EE.UU), así como a un riguroso control en adunas, por lo tanto estos deben cumplir con todos los documentos y requisitos que también se exigen para la producción de este tipo de productos en el país.

Los productos deben cumplir ante todo las siguientes características, para estar sujetos al control de la FDA:

- Deben ser seguros y libres de contaminación: Microbiana- Química- Suciedad
- Deben ser manufacturados bajo los criterios de Buenas Prácticas de Manufactura
- Deben ser etiquetados apropiadamente y cumplir con reglas y procedimientos administrativos requeridos como el aviso previo y registro de las instalaciones que tienen contacto con los alimentos.

4.12.1 Ley contra el Bioterrorismo

En base a una ley aprobada en el 2003, a favor de la Protección de la Salud Pública, y la del 2002 de preparación y respuesta al Bioterrorismo (Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act). Las frutas y hortalizas procesadas deben cumplir con las normas de esta ley y cumplir con los requisitos que esta establece, gracias a estas leyes la FDA puede responder más fácilmente ante una amenaza y puede identificar las posibles importaciones riesgo, por lo que las regularizaciones prevén una notificación previa obligatoria, de parte de los exportadores para los envíos de mercadería de este tipo a EE.UU, la conocida: Prior Notice (notificación previa).

- **Notificación previa** es un formulario que puede ser llenado por el importador, exportador o agente de aduna en el sitio de la FDA: www.access.fda.gov.

Este contiene los siguientes datos:

- Datos de fabricante del producto.
- Datos del comprador del producto.

- Datos del producto enviado.
- Datos de la ruta y transporte utilizado

Es utilizado para identificar el trayecto de los productos desde el fabricante hasta el consumidor final y poder determinar posibles amenazas de terrorismo.

Este debe ser enviado antes que la mercadería llegue a destino al menos entre 5 días o 8 horas antes, si es vía marítima y entre 5 días y 4 horas antes si es aéreo.

4.12.2 Registro FDA:

Todas las empresas que se desenvuelvan en la fabricación, procesamiento o empaque de alimentos para el consumo humano o animal para los Estado Unidos, tiene la obligación de registrarse como tal en la FDA, el registro se lo hace una sola vez vía internet en el sitio web: <http://www.access.fda.gov>, es totalmente gratuito y funciona las 24 hora del día, 7 sobre 7 días a la semana, la persona que realice el trámite puede ser el dueño de la empresa, el encargado o algún operador autorizado. La empresa proveedora de las mermeladas y jaleas mantiene actualizado su registro FDA. El formulario contiene datos exclusivos de la empresa, ubicación, tipo de negocio, procesos de elaboración, teléfonos de contacto y una certificación de que lo datos declarados sean reales.

Una vez que se esté registrado en la FDA no es necesaria ninguna renovación más si una actualización si se cambia de dirección, dueño o se fusiona con otras empresas.

La FDA es además la encargada de la aprobación de etiquetas que en este caso, será la empresa Monaco Foods, quien enviará el formato a usar para su elaboración, la empresa proveedora de las mermeladas tiene el registro FDA actualizado sin embargo será necesario que la empresa exportadora también lo realice.

4.6.3 Regulación ISF:

Es valedero únicamente para las mercancías transportadas vía marítima, se trata de un formulario que realiza por internet en la página oficial de: Customs Border

Protection (CBP, es importante presentarla 24 horas antes que la mercadería llegue a destino y la información solicitada contiene lo siguiente:

- Nombre y dirección del vendedor.
- Nombre y dirección del comprador.
- Número de registro de importador.
- Número de registro del consignatario (puede ser el mismo importador)
- Nombre y dirección del productor.
- País de origen.
- Nombre y dirección de la primera empresa o persona a quien se entregará
- físicamente la mercadería.
- Partida arancelaria de 10 dígitos del producto

Es importante que el exportador proporcione esta información con tiempo al exportador y ya que caso que no se presente este formulario o que se presente con retraso el importador deberá cancelar la suma de 5 mil dólares de multa.

4.12.2 Etiquetado:

Según la U.S. Federal Food, Drug and Cosmetic Act (FFDCA), las etiquetas son todo material indicativo que se encuentre sobre el producto, este se contiene 3 principales paneles: indicativo, informativo y nutricional.

En este caso las etiquetas y su formato a elaborarse serán enviadas por el proveedor.

La porción que aparece equivale a 1 taza. Si come dos porciones, la cantidad se dobla.

Una porción tiene 660 miligramos de sodio, lo cual es alto.

Nutrition Facts	
Datos de Nutrición	
Serving Size: 1 cup (228g)	
Servings Per Container: 2	
Tamaño por ración: 1 taza (228 g)	
Ración por Envase: 2	
Amount Per Serving/Cantidad por Ración	
Calories: 260	Calories from Fat: 120
Calorías: 260	Calorías de Grasa: 120
% Daily Value*/% Valor Diario*	
Total Fat/Grasa Total 13g	20%
Saturated Fat/Grasa Saturada 5g	25%
Trans Fat/Grasa Trans 2g	
Cholesterol/Colesterol 30mg	10%
Sodium/Sodio 660mg	28%
Total Carbohydrate/ Carbohidrato Total 31g	10%
Dietary Fiber/Fibra Dietética 0g	0%
Sugars/Azúcares 5g	
Protein/Proteínas 5g	
Vitamin A/Vitamina A	4%
Vitamin C/Vitamina C	2%
Calcium/Calcio	15%
Iron/Hierro	4%
* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet.	
* Los porcentajes de Valores Diarios están basados en una dieta de 2.000 calorías.	

Este paquete tiene dos porciones de 1 taza.

Una porción tiene el 28% del valor diario de sodio.

- 5% o menos, es bajo.
- 20% o más, es alto.

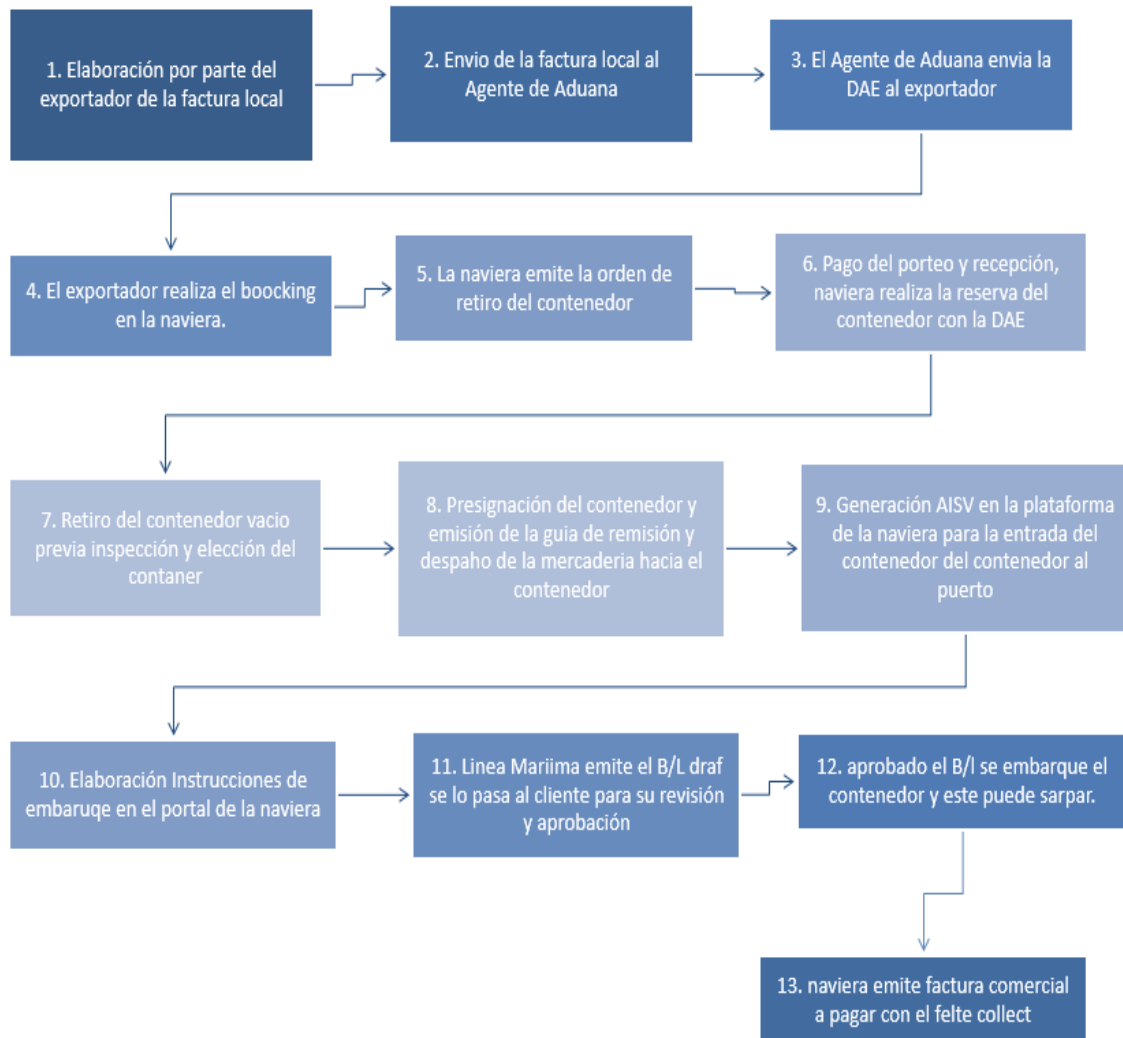
Esta etiqueta de alimentos indica que contiene un valor diario de sodio del 28%, lo cual es alto.

Figura 19: Modelo de etiquetas nutricionales. Fuente: Imágenes google.

4.13 Flujograma del proceso de exportación

Se resumen a continuación los tiempos y el proceso en el cual se debe entregar la documentación indicada:

Tabla 41: Flujograma de una exportación con la documentación necesaria para el cumplimiento del proceso.

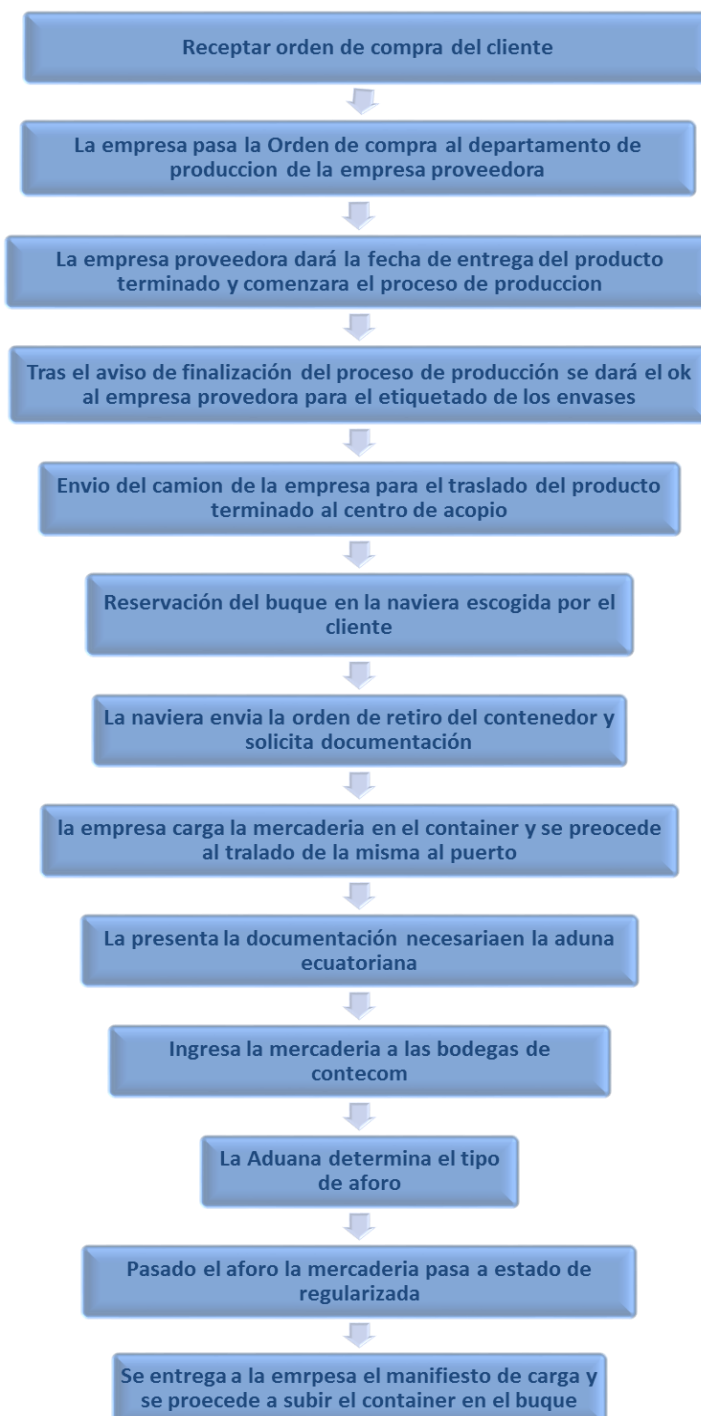


Fuente: investigación propia Elaborado por: La Autora

4.14 Proceso de exportación de la empresa

A continuación se presenta brevemente el proceso que seguirá la empresa para llevar la mercadería hasta la borda del buque:

Tabla 42: Flujograma de Exportación a seguir para la empresa distribuidora de Mermeladas y conservas a constituirse.



Fuente: investigación propia. Elaborado por: La Autora

4.15 Tipo de Carga

Las mermeladas serán exportadas en envases de vidrios de 260g, se exportaran por cartones, cada cartón contendrá 12 unidades, no constituye un bien perecible en cuanto será elaborado con preservante y conservas al tratarse de mermeladas. El tiempo de caducidad es de 2 años a partir de la fecha de producción, no necesita refrigeración por lo que es considerada y exportada como: carga seca.

4.15.1 Embalaje

El producto será exportado en cajas de cartón aptas para ser apilables:

Tabla 43: Medidas del embalaje a considerar para el transporte de la mercadería.

Medidas a considerar:	
Contenedor 20'	22 ton
Largo	239,2 cm
Ancho	235 cm
Alto	590,2 cm
Pallet	2 kg
Largo	120 cm
Ancho	100 cm
Alto	14,5 cm
Carton	280 g
Largo	30 cm
Ancho	20 cm
Alto	14 cm

Fuente: investigación propia. Elaborado por: La Autora



Figura 20: Diseño del cartón a usar para el transporte de la mercadería en el container. Fuente: imágenes google.

El Total de las cajas a exportar serian 3000 cajas en un contenedor de 20 pies.

Se adjuntan por lo tanto el costo del embalaje en el cual deberá incurrir la empresa según las cajas a exportar. (Ver tabla 45)

Tabla 44: Costo Embalaje al año

Determinación Embalaje Mercadería	
Cantidad Cajas	9000
Costo por caja	1,00
Subtotal	9.000,00
2% Imprevistos	180,00
COSTO TOTAL	9.180,00

Fuente: Tecnicarton. S.A Elaborado por: La Autora

Es importante mencionar que el uso de pallets no es indispensable para esta exportación, y que para la optimización del espacio en el contenedor no se palletizará la mercadería, ya que considerando las medidas del pallet se estaría perdiendo un espacio considerable en el contenedor, reduciéndose así su capacidad de transporte a 1200 cajas, por lo que su uso no se recomienda en este proceso de exportación, lo que si puede ser sustituido por las recomendaciones y procesos a seguir dictados en el Manual de uso de Contenedores, que se puede tomar de la Compañía Sudamericana de Vapores. Además de que se evitaría un largo proceso de fumigación y controles por lo que tienen que pasar los pallets para el transporte de alimentos hacia EE.UU.

La CSAV establece que es posible “transportar mercadería suelta a granel, esto quiere decir sin que este palletizada, con la única condición de que se den al container las protecciones necesarias para el transporte que mercadería requiera, generalmente esto permite a los embarcadores reducir los costos de embalaje. Por ejemplo, se pueden usar materiales de embalaje menos costosos y más livianos sin temor a daños debido a las inclemencias del tiempo o debido a robos. Pero se debe ser cuidadoso en la tentativa de reducir demasiado la calidad o la resistencia de los materiales de embalaje pueden ocasionar daños por manipulación en los puntos de transferencia. Es responsabilidad del embarcador asegurarse que los productos sean transportados en el contenedor de la manera adecuada durante el viaje completo y tomar las precauciones del caso.

Un embalaje adecuado es especialmente importante para productos homogéneos que serán apilados unos sobre los otros. Una fórmula para calcular la resistencia de una pila de un determinado tipo de embalaje consiste en: Resistencia de una pila de embalajes vacíos = 1,5 x el peso del embalaje completo x la cantidad de bultos apilados en forma

vertical menos 1. Los embalajes con contenidos rígidos que pueden soportar una presión considerable en pilas (como latas, envases de vidrio) no requieren un mayor reforzamiento en las pilas. Al calcular la resistencia de las cajas de cartón, se debe considerar la cantidad de humedad que puede estar presente y la duración del viaje. Por esto se puede hacer uso de material absorbente, papel o en otros casos que no se trate de materia húmeda de plásticos para cubrir el piso del contenedor y llenar sus espacios.” (Uso de Contenedores, pagina web CSAV)

Según las medidas del cartón, del contenedor de 20 pies, 2 TEU, y del cubicaje obtenido por el sistema Load, se podrían exportar 3000 cartones por contenedor.

El embalaje no será realizado por la empresa sino directamente por el proveedor de las mermeladas y conservas, pero si le proveerá de las cajas y de las etiquetas para el proceso de etiquetado y empacado de la empresa.

Las etiquetas serán entregados por el cliente en Estado Unidos, es decir por la empresa Moncaco Foods, mientras que las cajas conocidas en el mercado como las: Hybrid 3 modelo 3h 15TA, aprobadas por la Asociación Internacional de Transito Seguro, cuyo proveedor será Tecnicarton de Grupolantero ubicada en Guayaquil, cuyo costo por cartón será de 1 dólar por las 9000 cajas que se compraran en el primer año de operación.

4.16 Contenerización de la mercadería

Según el programa LOAD disponible en la página web: www.daubnet.com, la cantidad de mercadería que se estima exportar entra en un contenedor de 20 pies según la siguiente disposición:

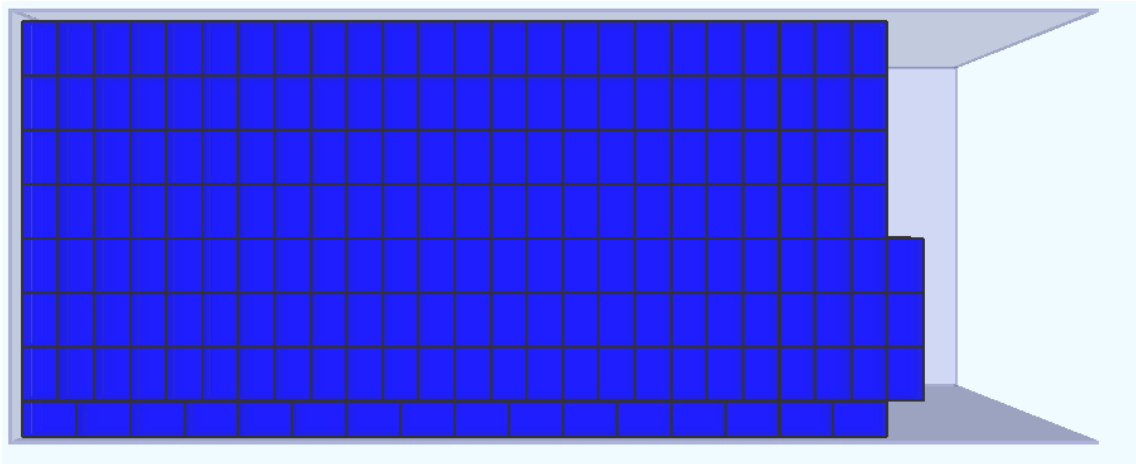


Figura 21: Cubicaje grafico de la mercadería a transporta Fuente: programa de cubicaje: www.daubnet.com. Elaborado por La Autora

La disposición de las cajas no prevé el uso de pallets, se recuerda que para esta exportación no se los usaran, con el fin de optimizar todo el espacio del container, sin embargo se tomaran las precauciones necesarias para exportar la carga en cajas apilables y resistentes hasta 10 veces su capacidad de carga.

4.16.1 Cubicaje Mercadería

Según las medidas del container y las medidas de las cajas que se usaran para el transporte de las mermeladas se obtiene de la fórmula de cubicaje:

$$C = 20 * 30 * 14 / 1.000.000 = 0.0084 \text{ m}^3$$

$$32 \text{ m}^3 / 0.0084 = 3809 \text{ capacidad container}$$

La cual evidencia que se tiene una capacidad máxima de exportación de 3809 cajas como máximo en contenedor de 20 pies lo que significa un volumen de 32 m³, por las medidas de las cajas que se usaran se determina que las cajas en volumen representan el 0,084 m³.

4.16.2 Total Costo Mercadería

Se considera que cada embarque contendrá 3000 cajas, lo que representa 10. 2 toneladas por cada embarque al costo de 5,300 cada tonelada esto es 18\$ por cada caja. Según los precios convenidos con el proveedor.

Tabla 45: Costo de la mercadería neto

Determinación costo mercadería	
Volumen	30,60
Costo por tonelada	5.300,00
Subtotal	162.180,00
2% Imprevistos	3.243,60
COSTO TOTAL	165.423,60

Fuente: SIPIA.SA Elaborado por la Autora

4.17 Transporte Interno

Es importante mencionar que se prevé la compra de un camión para realizar el transporte al costo de la empresa ya que un fleteo de este servicio llega a los 600 dólares. Por lo que pensando en ampliar el negocio se recomienda la adquisición de un camión, se considera igualmente que el valor de la gasolina estimado que se gastará por cada transporte interno que será de alrededor de 50 dólares.

Se considera también que la empresa consolidará en sus bodega mercadería que con el tiempo provendrá de varias empresas proveedoras, por lo que el transporte interno se realizará a coste de la empresa más no se utilizará el servicio ofertado por las navieras de enviar el contenedor hasta la planta procesadora del producto a exportar.

Lo que no excluye los gastos de naviera por envío del contenedor a la bodega por el valor de 450 dólares.

4.18 Transporte marítimo

Si la mercadería pasa los 5 días que tiene libre de pagar almacenamiento la mercadería puede llegar a pagar hasta 4 dólares diarios, además de costo por recibir y despachar la mercadería así como de manipularla para el embarque, según datos del CGSA (Bodegas de Contecon Guayaquil)

En cuanto se usará el término FOB, el consignatario será quien asuma el valor del transporte marítimo y quien elegirá la naviera en este caso ser **Hamburg Sud**, quienes tienen las mejores tarifas para cantarines de 20 de carga seca, el puerto de destino será Everglades en Florida, el tiempo de transito es de 15 a 18 días.

Sin embargo las navieras cobran en origen algunos costos cuales, según datos de la naviera **Hamburg Sud** pueden ser:

Tabla 46: Costos relacionados con el transporte marítimo de la mercadería

Transporte Marítimo	
	precios promedio
Manipuleo de carga	\$ 160.00
sellos	\$ 20.00

.Fuente: cotización solicitada a MPD INTERNACIONAL. Elaborado por: La Autora

El manipuleo o handling es un valor muy común cobrado por las navieras, casi todas lo aplican los sellos, son lo que viene colocados en los contenedores para identificación de la mercadería, además de cobrar también la emisión del B/L el cual sabe alcanzar los 50 dólares.

Es importante además, se especifique que los contenedores deberán ser devueltos a la naviera transportadora, por parte y a responsabilidad del importador, en las mismas condiciones que el exportador se asegura de inspeccionar bien el container que elegirá para el transporte de la mercadería a exportar, ya que la naviera después de la exportación revisa cuidadosamente su interior y exterior para garantizar la máxima seguridad de estos, ya que cualquier alteración puede ser dañina para la mercadería y para el personal que manipula el contenedor, las siguientes consideraciones que se deben tener en cuenta han sido tomadas de la página web de Csave, de manual de uso de contenedores, valido para cualquier naviera:

1. Los encajes en las esquinas superiores e inferiores deben estar intactos. Estos son los puntos por los que los contenedores son manipulados y estibados durante el transporte.
2. Las uniones soldadas del marco (bordes) y las que unen el costado y los paneles terminales al marco no deben estar dañadas, ya que son las que otorgan la fuerza estructural al contenedor.
3. No debe haber agujeros ni quebraduras en los paneles laterales, techo o piso del contenedor que permitan la penetración de agua o humedad. Una buena prueba de impermeabilidad se puede hacer sobre una superficie plana, parándose en el interior y haciendo que otra persona cierre las puertas stand. En todos los lugares en que usted vea la luz penetrando al contenedor, la humedad podría ingresar también.

4. Es extremadamente importante que el contenedor esté totalmente seco antes de cargar.
5. La junta selladora de goma de las puertas, además de los encajes de cierre y bisagras deben estar en buenas condiciones y las puertas deben cerrarse y abrirse con facilidad. Muchos embarcadores verifican que las puertas sean impermeables al cerrarlas y rociarles agua
6. Las lonas de la apertura superior y lateral no deben estar rotas ni rasgadas. Los apoyos removibles (inclinaciones del techo, escuadras de apoyo, etc.) deben estar en su correcta posición.
7. No debe haber clavos u otros objetos sobresalientes que produzcan irregularidades en el piso, muros, puertas o techo que pudieran causar daños al personal o a la carga mientras se carga el contenedor.
8. El contenedor debe estar siempre libre de materias y olores extraños. Al cargar artículos de fácil contaminación, sugerimos lavar el interior del contenedor con un detergente suave, sin olor.
9. El peso de un embarque nunca debe exceder la capacidad máxima del diseño del contenedor. Este aparece en la puerta de cada contenedor de CSAV y en el extremo derecho inferior de cada contenedor de plataforma
10. Finalmente, antes de devolver un contenedor, le solicitamos eliminar todos los clavos, tableros y demás material de estiba utilizado durante el transporte. Usted también debe eliminar todas las etiquetas que hacen referencia a su carga (como etiquetas de carga peligrosa).

4.19 Valor FOB Mercadería

A continuación el precio FOB de la mercadería a exportar: 3000 cajas de mermeladas por el peso total de 10.2 toneladas, en un contenedor de la capacidad de 3809 con el peso de 22 toneladas:

Tabla 47: Costos FOB

GASTOS DE EXPORTACIÓN	
	3
Costo y gastos totales Total	\$ 321,104.03
Utilidad %9	\$ 28,899.36
EX WORK	\$ 350,003.39
<i>Tramite de aduanas</i>	\$ 100.00
FCA	\$ 350,103.39
<i>Transporte Terrestre Contenedor</i>	450.00
<i>Inspeccion del Contenedor</i>	44.80
<i>Inspeccion Antinarcoicos IPAN</i>	170.00
<i>Recepción y Porteo</i>	80.41
<i>Kit Sellos de la Empresa</i>	16.00
<i>Gastos Locales</i>	351.00
FOB	\$ 351,215.60
Tramites de exportación	\$ 1,212.21
	9,000.00
FOB UNITARIO	\$ 39.02

Fuente: costos logísticos Pro Ecuador Ver Anexo 3. Elaborado por: La Autora

Se considera un porcentaje de utilidad del 9% del total del costo de la mercadería.

El valor de \$1.212.21, corresponde a los trámites de exportación anuales que realizará la empresa, estos obviamente pueden diferir de año a año en relación al cambio de costos por incremento en las exportaciones de la empresa o un aumento en los trámites requeridos.

El FOB unitario se ha obtenido del precio FOB total, dividido la cantidad que se pretende exportar al año, esta cantidad incrementa hasta llegar a las 30.000 cajas anuales que corresponde a 102 toneladas por año de mermelada, como se refleja en el cronograma de exportaciones (página 46).

V CAPITULO

Análisis Financiero

5.1 Inversiones

Se determinan a continuación las inversiones necesarias para la operación del negocio de compra y venta al extranjero de mermeladas de babaco hacia Estados Unidos, obtenidas en base a las inversiones tangibles e intangibles necesarias.

Tabla 48: Determinación de las inversiones de la empresa.

DETERMINACION DE INVERSIONES			
Detalle	Parcial	Subtotal	Total
Inversiones tangibles - Activos Fijos			48,756.00
Inversiones tangibles - Activos Fijos - Administración		4,896.00	
Muebles y enseres - por estación de trabajo	1,224.00		
Equipos de Computación - Por estación de trabajo	3,672.00		
Inversiones tangibles - Activos Fijos - Comercial		43,860.00	
Montacargas	15,300.00		
Vehículo	28,560.00		
Inversiones Intangibles - Otros Activos			6,120.00
Trámites (anual)	1,020.00		
Seguro Vehículo	1,530.00		
Permisos y patentes costo anual	1,530.00		
Garantía Bodega	2,040.00		
Capital Trabajo			119,604.15
Capital de Trabajo Operacional	78,620.08		
Capital de trabajo de administración	33,050.56		
Capital de trabajo ventas	5,588.32		
2% Imprevistos	2,345.18		
TOTAL DE INVERSIONES			174,480.15

Fuente: investigación propia. Elaborado por La Autora

5.1.1 Inversiones Tangibles

Dado que el volumen de operaciones de la empresa a constituirse, no es grande y no prevé ningún proceso de producción, sino más bien de compra y venta al exterior de conservas de babaco, se ha determinado que las inversiones de tangibles necesarias representan un total de 172 mil dólares al año, según la cotización de los productos obtenida en Internet en sitios web de venta libre de productos ver Anexo 6.

Los Activos Tangibles son los bienes que adquiere la empresa para usos constante de sus actividades ya sea administrativas, operacionales o de ventas:

Tabla 49: Detalle de las Inversiones tangibles.

DETERMINACION DE INVERSIONES TANGIBLES	
Detalle	TOTAL
Muebles y enseres - Por estación de trabajo	\$ 1.224,00
Equipos de Computación - Por estación de trabajo	\$ 3.672,00
Montacargas	\$ 15.300,00
Vehículo	\$ 28.560,00
TOTAL	\$ 48.756,00

Fuente: páginas de venta libre de productos como: olx y Mercado libre. Elaborado por La Autora

5.1.1.1 Muebles y Enseres

Se considera únicamente la mueblería necesaria para la operación administrativa del negocio.

Tabla 50: Detalle de las inversiones destinadas a Muebles y enseres.

MUEBLES Y ENSERES			
Detalle	Puestos de Trabajo	Valor Unitario	TOT
Juego de Escritorios (1 escritorio, 3 sillas)	3	400	\$ 1.200,00
Subtotal		\$	1.200,00
2% Imprevistos		\$	24,00
TOTAL		\$	1.224,00

Fuente: investigación propia. Elaborado por la Autora.

5.1.1.2 Equipo de Cómputo

Se consideran importante el manejo de un equipo de cómputo que agilite y facilite la operación del negocio tanto de la venta como administrativa:

Tabla 51: Detalle de las inversiones destinadas a equipos de cómputo.

EQUIPOS DE COMPUTO			
Detalle	Puestos de Trabajo	Valor Unitario	TOT
Computadoras de escritorio	3	1000	\$ 3.000,00
Telfono con fax	1	150	\$ 150,00
Modem Internet	1	200	\$ 200,00
Telfono convencional	1	100	\$ 100,00
Impresora	1	150	\$ 150,00
	Subtotal	\$	3.600,00
	2% Imprevistos	\$	72,00
	TOTAL	\$	3.672,00

Fuente: investigación propia. Elaborado por la Autora.

5.1.1.3 Vehículos

Se considera importante la compra de un camión que facilite el transporte de la mercadería de las diferentes ciudades a la bodega en Guayaquil con la visión además de ampliar el negocio, así como la de un montacargas que facilite la movilización de la mercadería dentro del container y dentro de la bodega. Por lo que los rubros montacargas y vehículos están sumados.

Tabla 52: Detalle de las inversiones destinadas a vehículos

VEHICULOS			
Detalle	Puestos de Trabajo	Valor Unitario	TOT
Montacargas	1	15000	\$ 15.000,00
Camión	1	28000	\$ 28.000,00
	Subtotal	\$	43.000,00
	2% Imprevistos	\$	860,00
	TOTAL	\$	43.860,00

Fuente: olx. Elaborado por la Autora.

5.1.2 Inversiones Intangibles

En las inversiones intangibles, se consideran los permisos de funcionamiento y registros sanitarios que se necesitaran para la apertura del centro de distribución de Alimentos, establecidos por el municipio de Guayaquil, así como las leyes del país, también se considerará el valor de la garantía de la bodega que se ocupara para el almacenamiento del producto previo su embarque, así como los tramites de operación así como el seguro del vehículo. (Registro exportador, Gastos de constitución, certificado de Origen)

Tabla 53: Detalle de las inversiones Intangibles de la empresa.

DETERMINACION DE INVERSIONES INTANGIBLES	
Detalle	Valor
Trámites (Exportación y de Constitución del negocio)	\$ 1.000,00
Seguro Vehículo	1.500,00
Permisos, licencias, y estudios de negocio	\$ 1.500,00
Garantía Bodega	\$ 2.000,00
Subtotal	\$ 6.000,00
2% Imprevistos	120,00
TOTAL	\$ 6.120,00

Fuente: investigación propia. Elaborado por la Autora.

5.1.3 Capital de trabajo

Para la determinación del Plan de Inversiones se ha necesitado analizar, también, el capital de trabajo necesario, este representa los recursos financieros que necesita la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo hasta que ésta comience a generar una utilidad o sus propios recursos.

Para su determinación se ha analizado el factor caja, el cual representa el tiempo en que la empresa demora en obtener una entrada financiera desde el momento que entra la mercadería para venderse hasta el momento de su cobro al cliente.

Se realizarán embarques tres veces al año, esto quiere decir cada 4 meses, los cuales representan 120 días en los que se espera que la mercadería por parte del proveedor esté lista para el embarque incluido el tiempo de embalaje, a esto se suma el periodo de 10 días que se otorga al cliente para que cancele el valor de la venta de la mercadería, se considera, además el tiempo de tránsito del transporte marítimo del buque hasta llegar al puerto de Everglades de EE.UU, y se resta el periodo de 15 días que el proveedor otorga para el pago de la mercadería a exportarse.

Tabla 54: Calculo del capital de trabajo

CALCULO FACTOR CAJA			
DIAS DE ESPERA MERCADERIA			120.00
PAGO PROVEEDORES			15.00
PLAZO DE PAGO CLIENTES			10.00
DIAS DE TRANSITO MERCADERIA			15.00
FACTOR CAJA DIAS			145.00
DETERMINACION DE CAPITAL DE TRABAJO			
DETALLE	VALOR ANUAL	VALOR DIA	CAPITAL DE TRABAJO
COSTOS OPERACIONALES	195,194.69	542.21	78,620.08
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	82,056.57	227.93	33,050.56
GASTOS DE VENTAS	13,874.46	38.54	5,588.32
SUBTOTAL	291,125.72	808.68	117,258.97
2% imprevistos			2,345.18
TOTAL	297,056.16	825.16	119,604.15

Fuente: investigación propia. Elaborado por: La Autora

Según el análisis detallado el factor caja para el cálculo del capital de trabajo ha sido de 145 días lo que da un capital de alrededor de 119.604.15 mil dólares considerando el porcentaje de imprevistos.

5.2 Estado de fuentes y usos

Una vez determinada las inversiones que necesitara la empresa, se puede determinar el Estado de Fuentes y Usos, el cual permite identificar de donde se obtendrán los recursos y a donde se destinaran, es este caso la empresa se financiara en un 40% tramite un crédito bancario, en el Banco del Pichincha, mientras que el otro 60% estará compuesto por las aportaciones de los accionistas de la empresa a constituirse:

Tabla 55: Determinación del Estado de Fuentes y Usos.

ESTADO DE FUENTES Y USOS			
	INVERSION TOTAL	APORTE ACCIONISTAS	APORTE CREDITO
Inversiones tangibles - Activos Fijos	48,756.00	-17,505.98	66,261.98
Inversiones Intangibles - Otros Activos	6,120.00	6,120.00	
Capital Trabajo	110,778.96	110,778.96	
TOTAL INVERSIONES	165,654.96	99,392.97	66,261.98
		60%	40%

Fuente: investigación propia. Elaborado por: La Autora

Tabla 56: Detalle de la aportación de capital

APORTE SOCIOS		
Karen Acaro	10%	17,448.01
Jaime Vinces	30%	52,344.04
Carlota Bustamante	20%	34,896.03
Total Aporte Socios	60%	104,688.09

Fuente: investigación propia. Elaborado por la autora.

Para la elaboración del Estado de fuente y Usos, se han trasladado las inversiones tangibles e intangibles así como el capital de trabajo y se ha restado el aporte del crédito para determinar así cual será el aporte de los accionistas y el aporte del crédito.

5.3 Determinación Costos, Gastos e Ingresos

Se precede a determinar los costos y gastos que tendrá la empresa en el transcurso de sus operaciones así como los ingresos que esta recibiría en el primer año y el proyectado en 10 años de operación del negocio.

5.3.1 Costos

Representan los desembolsos de dinero necesarios para poner en marcha el negocio.

5.3.1.1 Costos Directos u Operacionales

Los costos directos están directamente relacionados con la actividad de la exportación de mermeladas y son conocidos también como Costos Operacionales.

Tabla 57: Detalle de los Costos Operacionales de la empresa

DETERMINACION DE COSTOS DE OPERACIÓN	
Costos directos de Operaciones	
Sueldos y salarios (expo)	\$ 11,678.84
Mercadería	\$ 165,423.60
Embalaje	\$ 9,180.00
Energía	\$ 2,448.00
Total Costos Directos	\$ 188,730.44
Alimentación	\$ 6,464.25
Subtotal costos Op	\$ 195,194.69
Gasto depreciación	\$ 11,080.80
TOTAL DE COSTOS	\$ 206,275.49

Fuente: Investigación propia. Elaborado por La autora.

5.3.1.1.1 Mercadería

La mercancía o mercadería está constituida por las toneladas de mermelada que se pretende exportar, representa para la empresa su activo más importante, en el primer año de operación de la empresa se exportara 30.6 toneladas tres veces al año, lo que con el tiempo se irá incrementando su frecuencia de exportación y de consecuencia la cantidad de toneladas exportadas al año. Cada embarque representa 3000 cajas lo que llegaría a ser 10.2 toneladas.

Tabla 58: Determinación del costo de la mercadería.

Determinación costo mercadería	
Volumen	30.60
Costo por tonelada	5,300.00
COSTO TOTAL	162,180.00

Fuente: Investigación propia. Elaborado por la Autora.

Es importante se mencione que éste es el costo neto de las mermeladas, donde no se está considerando los costos relacionados al proceso de exportación, los cuales aumentan consecuentemente los costos de la mercadería en sí.

5.3.1.1.2 Mano de Obra Indirecta Operacional

Dado que no se tiene un proceso de producción sino más bien de exportación de mercadería se considera mano de obra directa a los jefes de bodega y al jefe de control de calidad quienes tienen contacto directo con la mercadería.

Tabla 59: Determinación costo mano de obra Op.

Costos mano de obra de mantenimiento			
Personal Limpieza	360.00	1	4,320.00
Guardia	400.00	1	4,800.00
	Subtotal		9,120.00
	2% Imprevistos		182.40
	Benefecios Legales		2,376.44
	Subtotal		11,678.84

Fuente: investigación propia. Elaborado por la Autora.

En el Análisis Salarial se consideraran detallados los costos del Iess, décimo tercero, décimo cuarto, etc...sumados a este rubro, así como el respectivo porcentaje de imprevistos. En la tabla 63 del análisis salarial.

5.3.1.1.3 Materiales Indirectos

Se consideran como materiales indirectos al embalaje que no será realizado por la empresa pero si asumido por ella.

Tabla 60: Determinación costos de Embalaje.

Determinación Embalaje Mercadería	
Cantidad Cajas	9000
Costo por caja	1.00
Subtotal	9,000.00
2% Imprevistos	180.00
COSTO TOTAL	9,180.00

Fuente: investigación propia. Elaborado por La Autora.

5.3.1.1.4 Insumos

Como insumos se considerara el costo por la energía eléctrica de la bodega arrendada, así no se prevea embarques mensuales su pago si debe hacerlo.

Tabla 61: Determinación costos de Insumos

Insumos		
Energía	200.00	12
Subtotal		2,400.00
2% Imprevistos		48.00
Total		2,448.00

Fuente: investigación propia. Elaborado por La Autora.

5.3.1.2 Gastos Administrativos

Los Gastos Administrativos son los que se han determinado en base a lo que la empresa debe gastar para su administración y funcionamiento en su diario operar, por lo tanto no tienen un incidencia directa en la exportación de mermeladas por lo que son considerados gastos indirectos, entre esos rubros se encuentran los sueldos y salarios del personal administrativo, que serían 2 personas al menos en el primer año de operación del negocio, los útiles de oficina, los arriendos de la bodega en donde se almacenará temporalmente la mercadería previa su exportación, los servicios básicos cuales agua, teléfono y servicio de internet, alimentación del personal, permisos de operación y un valor de imprevistos calculado en base a un porcentaje del 2% ,que sería el porcentaje de imprevistos por cualquier denominación en gastos que no se puedan estar considerando, los gastos de amortización del crédito obtenido y la depreciación que será detallada más adelante.

Tabla 62: Determinación de los Gastos de Administración de la empresa

DETERMINACIÓN DE GASTOS DE ADMINISTRACION	
DETALLE	
Sueldos y salarios	\$ 48,990.21
Útiles de oficina	\$ 844.56
Arriendo de bodega	\$ 12,240.00
Limpieza de oficinas	\$ 7,344.00
Agua, teléfono	\$ 6,120.00
Servicios de Internet	\$ 2,937.60
Alimentación	\$ 3,580.20
Subtotal	\$ 82,056.57
Gastos amortización	\$ 4,590.00
Total gastos administrativos	\$ 86,646.57

Fuente: investigación propia. Elaborado por: La Autora

5.3.1.2.1 Mano de Obra Indirecta Administrativa

Se considerará personal administrativo al jefe de calidad y al jefe de bodega quienes serán encargados de los principales procesos administrativos de la empresa, que en el primer año las actividades se reducirán a tres meses, los sueldos administrativos se han considerados son por el año al menos.

Tabla 63: Determinación gastos manos de obra administrativa.

Mano de Obra Administrativa al Año			
Gerente General / Exportador	1	\$ 2.148	\$ 25.776,84
Comisiones Jefe de Calidad	1	\$ 1.200	\$ 14.400,00
Subtotal			\$ 43.524,91
2% Imprevistos			\$ 870,50
Beneficios de Ley			\$ 4.594,81
Total			\$ 48.990,21

Fuente: Investigación propia. Elaborado por la Autora.

5.3.1.2.2 Útiles de Oficina

Dentro de los gastos Administrativos se han analizados los precios de los útiles de oficinas que necesitarían para el diario operar de la empresa por cada año de operación.

Tabla 64: Determinación gastos en útiles de oficina.

Útiles de Oficina				
Detalle	u	costo / u	Tot	Tot / Anual
Archivadores	5	2.5	12.5	150
Resmas de papel bond	5	5	25	300
Carpetas	5	1.5	7.5	90
Caja de Esferos	2	2	4	48
Cuadernos	2	2	4	48
Sobres Manila	20	0.5	10	120
Subtotal			828	
2% Imprevistos			16.56	
Total			844.56	

Fuente: investigación propia. Elaborado por la Autora.

5.2.1.2.3 Arriendo

Se considera también el rubro del arriendo de la bodega el cual se debe cancelar cada mes.

Tabla 65: Determinación gastos en Arriendo de bodega.

Arriendo			
bodega	1	1000	\$ 12,000.00
Subtotal			12000
2% Imprevistos			240
Total			12240

Fuente: Olx. Elaborado por la Autora.

5.2.1.2.4 Servicios Básicos

Se consideran también en estos gastos, los gastos relativos a los servicios básicos que se ocuparan en la bodega, los rubros Agua, Teléfono y Servicio de Internet están sumados, se ha incluido también el servicio de agua, lo que da un total de:

Tabla 66: Determinación gastos en servicios básicos en arriendo de bodega.

Servicios Basicos		
Luz	200	2400
Telefono	100	1200
Internet	240	2880
Agua	200	2400
Subtotal		8880
2% Imprevistos		177,6
Total		9057,6

Fuente: investigación propia. Elaborado por la Autora

5.2.1.2.5 Alimentación

Se considerara además el servicio de alimentación para el personal de limpieza y guardia, es importante considerar que muchas empresas no incluyen este rubro en sus gastos.

Tabla 67: Determinación gastos en Alimentación del personal administrativo.

Alimentación			
Personal	3	1170	3510
		Subtotal	3510
		2% Imprevistos	70,2
		Total	3580,2

Fuente: investigación de mercado. Elaborado por la Autora.

5 2.1.2.6 Análisis Salarial

Además de compensar a los colaboradores con sus respectivos sueldos por su labor, se cumplirán con los respectivos beneficios legales que se analizan en la tabla aquí detallada, es importante mencionar que no se consideran imprevistos como en la sumatoria de las tablas de costos y gastos.

Tabla 68: Análisis de los salarios de la empresa constituirse

ANALISIS SALARIAL											
DETALLE	No. EMPLEADOS	SUELDO BASICO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	IESS	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	VALOR POR PERSONA AÑO 1	VALOR TOTAL AÑO1	VALOR POR PERSONA AÑO 2	VALOR TOTAL AÑO 2
Mano de obra indirecta									\$ 11,449.84		\$ 12,589.84
Guardia	1	\$ 4,800.00	\$ 400.00	\$ 354.00	\$ 453.60	\$ 400.00	\$ 200.00	\$ 6,007.60	\$ 6,007.60	\$ 6,607.60	\$ 6,607.60
Personal de Limpieza Planta	1	\$ 4,320.00	\$ 360.00	\$ 354.00	\$ 408.24	\$ 360.00	\$ 180.00	\$ 5,442.24	\$ 5,442.24	\$ 5,982.24	\$ 5,982.24
Administrativos									\$ 48,029.62		\$ 53,051.73
Gerente General	1	\$ 25,776.84	\$ 2,148.07	\$ 354.00	\$ 2,435.91	\$ 2,148.07	\$ 1,074.04	\$ 30,714.82	\$ 30,714.82	\$ 33,936.93	\$ 33,936.93
Jefe de control de Calidad	1	\$ 14,400.00	\$ 1,200.00	\$ 354.00	\$ 1,360.80	\$ 1,200.00	\$ 600.00	\$ 17,314.80	\$ 17,314.80	\$ 19,114.80	\$ 19,114.80
Mano de obra Directa									\$ 12,015.20		\$ 13,215.20
Chofer	1	\$ 2,400.00	\$ 200.00	\$ 354.00	\$ 226.80	\$ 200.00	\$ 100.00	\$ 3,180.80	\$ 3,180.80	\$ 3,480.80	\$ 3,480.80
Operario	1	\$ 1,800.00	\$ 600.00	\$ 354.00	\$ 680.40	\$ 600.00	\$ 300.00	\$ 8,834.40	\$ 8,834.40	\$ 9,734.40	\$ 9,734.40
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS									\$ 71,494.66		\$ 78,856.77

Fuente: investigación propia. Elaborado por La Autora.

5.3.1.3 Gastos de Ventas

En los Gastos de Ventas se consideran los gastos relativos a la movilización de la mercadería para su venta final, se han considerado sueldos y salarios del transportista, los gastos de sus viáticos y movilización, entran en este rubro gastos de mantenimiento y gasolina del vehículo, y los gastos por los trámites de exportación.

Tabla 69: Determinación de los Gastos de Ventas

DETERMINACIÓN DE GASTOS DE VENTAS	
DETALLE	Totales
Sueldos y salarios	\$ 12,015.20
Viáticos y movilización	\$ 375.00
Gastos de exportación	\$ 1,212.21
Subtotal gastos de ventas	\$ 13,602.41
Imprevistos	\$ 272.05
Gasto depreciaciones	\$ 6,490.80
Total gasto de ventas	\$ 20,365.26

Fuente: investigación de mercado. Elaborado por: La Autora

5.3.1.4 Gastos de exportación

Se consideran los gastos de los trámites de exportación resumidos en la siguiente tabla, los cuales da un costo de 1.2212.21 dólares el primer año de operación.

Tabla 70: Gastos de comercio Exterior para el primer año de operación

GASTOS DE EXPORTACIÓN	
	3
Costo y gastos totales Total	\$ 321,104.03
Utilidad %9	\$ 28,899.36
EX WORK	\$ 350,003.39
<i>Tramite de aduanas</i>	\$ 100.00
FCA	\$ 350,103.39
<i>Transporte Terrestre Contenedor</i>	450.00
<i>Inspeccion del Contenedor</i>	44.80
<i>Inspeccion Antinarcoicos IPAN</i>	170.00
<i>Recepción y Porteo</i>	80.41
<i>Kit Sellos de la Empresa</i>	16.00
Gastos Locales	351.00
FOB	\$ 351,215.60
Tramites de exportación	\$ 1,212.21
	9,000.00
FOB UNITARIO	\$ 39.02

Fuente: investigación de mercado. Elaborado por: La Autora

5.3.1.4.1 Gastos Locales

Se detalla en específico los valores y rubros que representan los gastos locales para el exportador, en la tabla de gastos de exportación, según los datos del MCE, (ver Anexo 2.)

Tabla 71: Determinación gastos locales del Exportador.

Gastos Locales		
BL	\$	57.00
THC naviera / contenedor	\$	160.00
CO	\$	10.00
Costos Adm Naviera	\$	120.00
Certificado Fito	\$	4.00
TOTAL	\$	351.00

Fuente: Ministerio de comercio Exterior. Elaborado por La Autora.

5.3.1.5 Sueldos y Salarios Mano de Obra Directa

Se ha considerado en los gastos de venta a la mano de obra directa es decir lo correspondiente al sueldo del chofer o transportista, y sueldo del operario ya que estas dos personas tienen inferencia directa con la mercadería y su manipulación.

Tabla 72: Determinación de la Mano de Obra operacional.

Mano de Obra Directa			
Operario	1	\$ 600.00	\$ 1,800.00
Chofer	1	\$ 800.00	\$ 2,400.00
		Subtotal	\$ 4,200.00
		2% Imprevistos	\$ 84.00
		Beneficios de Ley	\$ 7,731.20
		Total	12,015.20

Fuente: Investigación de mercado. Elaborado por: La Autora

Los detalles respecto al rubro de beneficios de ley están analizados en el análisis salarial, estos dos sueldos son únicamente considerados por tres veces al año dado.

5.3.2 Depreciaciones

Se adjuntan entre los gastos de la empresa los rubros de las depreciaciones de los activos tangibles de la empresa entre esos: Muebles y Enceres, Equipo de Cómputo y el vehículo para el transporte de la mercancía desde Quito a la ciudad de Guayaquil donde por temas de cercanía al puerto, se encontrara la bodega de almacenamiento temporal de la mercancía, así como el de un montacargas que facilite el labor operativo de la empresa.

Se considera para el cálculo de las depreciaciones la vida útil de los bienes que va de 10 años para muebles y enseres, montacargas, 3 equipos de cómputo y 5 para el camión y el porcentaje que este representa, se considera el porcentaje para el cálculo del valor residual y la determinación del valor a depreciar lo que dividido para los años de depreciación da el gasto de depreciación.

Tabla 73: Determinación de las depreciaciones y amortizaciones de los activos fijos de la empresa

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES							
				0% - 10%			
DETALLE	MONTO	VIDA UTIL	% DEPRECIACION	VALOR RESIDUAL	MONTO DEPRECIAR	GASTO DEPRECIACION	VALOR DE RECUPERACION DE ACTIVOS FIJOS
Inversiones tangibles - Activos Fijos						17,571.60	
Inversiones tangibles - Activos Fijos - Administración	4,896.00					11,080.80	
Muebles y enseres - por estación de trabajo	1,224.00	10	10.00%	122.40	1,101.60	110.16	122.40
Equipos de Computación - Por estación de trabajo	3,672.00	3	33.33%		3,672.00	1,224.00	2,448.00
Inversiones tangibles - Activos Fijos - Comercial	28,560.00					6,490.80	
Montacargas	15,000.00	10	5.00%	1,500.00	13,500.00	1,350.00	1,500.00
Vehículo	28,560.00	5	20.00%	2,856.00	25,704.00	5,140.80	2,856.00
Inversiones Intangibles - Otros Activos	4,590.00					4,590.00	
Trámites (anual)	1,020.00					1,020.00	
Permisos y patentes costo anual	1,530.00					1,530.00	
Garantía Bodega	2,040.00					2,040.00	
TOTAL DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES						22,161.60	6,926.40

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La Autora

5.3.3 Gastos Financieros

Se considera en el total de los gastos financieros a la amortización del crédito que se recibirá por el Banco del pacifico por el valor del 40% del total de la inversión lo que viene a ser el valor de \$ 68.871 dólares, diferido a 6 años con un año de gracia al 11,2% de interés con pagos trimestrales.

Tabla 74: Determinación de las amortizaciones del crédito que será obtenido por el banco del Pichicha.

TABLA DE AMORTIZACION									
INSTIT. FINANCIERA		Banco del Pichincha							
MONTO		\$ 69,792.06							
TASA		11.20%		T. EFECTIVA		11.6792%			
PLAZO		6 años							
GRACIA		1 año							
FECHA DE INICIO		01/06/2015							
MONEDA		DOLARES							
AMORTIZACION CADA		90 días							
Número de periodos		20 para amortizar capital							
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO	SEGURO DE DESGRVAMENT	SEGURO DE INCENDIO	Interes Anual	Amortizacion Anual
0		69,792.06							
1	30-ago-2015	69,792.06	1,954.18		1,954.18				
2	28-nov-2015	69,792.06	1,954.18		1,954.18				
3	26-feb-2016	69,792.06	1,954.18		1,954.18			\$ 7,816.71	\$ 7,816.71
4	26-may-2016	69,792.06	1,954.18		1,954.18				
5	24-ago-2016	66,302.46	1,954.18	3,489.60	5,443.78	29.11	22.87		
6	22-nov-2016	62,812.85	1,856.47	3,489.60	5,346.07	28.30	22.87	\$ 7,230.46	\$ 21,390.87
7	20-feb-2017	59,323.25	1,758.76	3,489.60	5,248.36	27.15	22.87		
8	21-may-2017	55,833.65	1,661.05	3,489.60	5,150.65	25.96	22.87		
9	19-ago-2017	52,344.04	1,563.34	3,489.60	5,052.95	24.73	22.87		
10	17-nov-2017	48,854.44	1,465.63	3,489.60	4,955.24	23.46	22.87	\$ 5,667.12	\$ 19,808.18
11	15-feb-2018	45,364.84	1,367.92	3,489.60	4,857.53	22.16	22.87		
12	16-may-2018	41,875.24	1,270.22	3,489.60	4,759.82	20.82	22.87		
13	14-ago-2018	38,385.63	1,172.51	3,489.60	4,662.11	19.44	22.87		
14	12-nov-2018	34,896.03	1,074.80	3,489.60	4,564.40	18.02	22.87	\$ 4,103.77	\$ 18,222.74
15	10-feb-2019	31,406.43	977.09	3,489.60	4,466.69	16.56	22.87		
16	11-may-2019	27,916.82	879.38	3,489.60	4,368.98	15.05	22.87		
17	09-ago-2019	24,427.22	781.67	3,489.60	4,271.27	13.50	22.87		
18	07-nov-2019	20,937.62	683.96	3,489.60	4,173.57	11.91	22.87	\$ 2,540.43	\$ 16,634.58
19	05-feb-2020	17,448.01	586.25	3,489.60	4,075.86	10.27	22.87		
20	05-may-2020	13,958.41	488.54	3,489.60	3,978.15	8.58	22.87		
21	03-ago-2020	10,468.81	390.84	3,489.60	3,880.44	6.83	22.87		
22	01-nov-2020	6,979.21	293.13	3,489.60	3,782.73	5.04	22.87	\$ 977.09	\$ 15,043.34
23	30-ene-2021	3,489.60	195.42	3,489.60	3,685.02	3.19	22.87		
24	30-abr-2021	(0.00)	97.71	3,489.60	3,587.31	1.30	22.87		
			28,335.58	69,792.06	98,127.64	331.38	457.40	\$ 28,335.58	\$ 98,916.42

Fuente: Banco del Pichincha. Elaborado por: La Autora

Es importante que se considere que al banco se debe dejar una garantía, en este caso se ha optado por preñar un inmueble valorado por 98.000 dólares, motivo por el cual el seguro de incendios cobrado por el banco, el mismo que considera también los siguientes rubros:

Seguros Obligatorio	Gasto	Periodicidad	Justificación
Desgravamen (USD)	28.84	Mensual	Seguro de Vida
Incendio (USD)	22.87	Mensual	Seguro contra incendio, terremoto y/o rayo

Gastos por cuenta de terceros	Valor en USD	Periodicidad	Explicación
Reconocimiento de firmas	11.42		

Contribución Obligatoria	Costo	Periodicidad	Justificación
Contribución atención integral del cáncer (USD)	343.86	Única	Es la contribución para la atención integral del cáncer ordenada en la disposición general Décimo Cuarta del Código Orgánico Monetario y Financiero

Figura 22: Rubros cobrados en el monto final pagado por el préstamo adquirido. Fuente: Simulador Banco Pichincha.com

Se considera también en estos rubros el gasto de carga financiera u operativos ya incluidos en el rubro final a cancelar que bordean los 20.00 dólares.

5.3.2 Ingresos

Para el cálculo de los ingresos de la empresa, se ha considerado la cantidad de cajas que se pretende exportar por año, y de consecuencia cuantos embarques se pretenden realizar, se ha determinado que para el primer años la empresa podrá realizar tres embarques de mermeladas que serán enviados tres veces al año por una cantidad de 3000 cajas por embarque lo que constituirá para el primer embarque una cantidad 9000 cajas en total.

En base al precio en el mercado extranjero se ha determinado al costo en el cual se venderán las cajas de mermeladas de babaco, determinado así su precio Fob unitario en 31.13 centavos cada caja.

Tabla 75: Determinación de los Ingresos de la empresa.

INGRESOS	
DETALLE	
Volumen de ventas por exportación	\$ 9,000.00
Precio de venta x caja	\$ 39.023956
TOTAL INGRESO	\$ 351,215.60

Fuente: Investigación propia Elaborado por: La Autora

Los ingresos esperados son de \$351.215,60 calculados en función del volumen de exportación y el precio por caja para el primer año de proyección.

5.3.2.1 Costo Unitario y precio de venta de Exportación.

Se analizará a continuación el costo unitario de cada caja de mermelada exportada, según la siguiente formula:

$$\text{Costo Unitario} = \text{Costo Total} / \text{N. de cajas exportadas}$$

$$CU = 321.104.03 / 9000 \text{ cajas (primer año)} = 35,68\$$$

Tabla 76: Costos Totales de la empresa.

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS	
DETALLE	
Costos y gastos Operacionales	206,275.49
Gastos de administración	86,646.57
Gastos de ventas	20,365.26
Gastos financieros	7,816.71
TOTAL COSTOS Y GASTOS	321,104.03

Fuente: investigación propia. Elaborado por la Autora.

De este cálculo se puede obtener el *Precio de Venta* en el extranjero, para esto trasladamos la tabla de gastos de comercio exterior donde se ha obtenido el precio FOB, y se han considerado todos los gastos respecto al proceso de exportación con un margen de ganancia del 9% del costo total de la mercadería, de acuerdo al análisis de los precios de los productos en el mercado extranjero.

Tabla 77: Resumen gastos de exportación

GASTOS DE EXPORTACIÓN	
	3
Costo y gastos totales Total	\$ 321,104.03
Utilidad %9	\$ 28,899.36
EX WORK	\$ 350,003.39
<i>Tramite de aduanas</i>	\$ 100.00
FCA	\$ 350,103.39
<i>Transporte Terrestre Contenedor</i>	450.00
<i>Inspeccion del Contenedor</i>	44.80
<i>Inspeccion Antinarcoicos IPAN</i>	170.00
<i>Recepción y Porteo</i>	80.41
<i>Kit Sellos de la Empresa</i>	16.00
Gastos Locales	351.00
FOB	\$ 351,215.60
Tramites de exportación	\$ 1,212.21
	9,000.00
FOB UNITARIO	\$ 39.02

Fuente: investigación propia. Elaborado por la Autora

Donde el precio de venta se obtiene:

$$\begin{aligned} \textit{Precio de Venta} &= \textit{FOB} / \textit{cajas exportadas} \\ &= 351.215.60 / 9000 (\textit{cajas al año}) = \mathbf{\$39.02} \end{aligned}$$

Este valor es el resultado de la división del valor FOB para el número de cajas que exportaremos en el primero año de operación, que son 9000 cajas, 3000 embarques cada tres meses. Este valor puede variar de año a año (visualizar el proyectado de ventas, en la tabla 83)

5.4 Resumen de Costos y Gastos del Plan de Exportación de mermeladas y jaleas a EE.UU

A continuación el resumen de los costos y de los gastos con los cuales se han realizado las diferentes proyecciones del plan de exportación, el primer cuadro se lo ha realizado con la inflación, y en el segundo cuadro no están considerados los costos de inflación sino una tasa de crecimiento.

Tabla 78: Resumen de costos y Gastos del Plan de Exportación

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS										
DETALLE		AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Costos y gastos Operacionales	206,275.49	277,888.80	353,646.56	701,126.00	731,852.66	763,977.38	797,563.77	832,678.35	869,390.64	907,773.34
Gastos de administración	86,646.57	93,811.80	98,080.23	102,542.88	107,208.58	112,086.57	117,186.51	122,518.50	128,093.09	133,921.33
Gastos de ventas	20,365.26	24,488.89	26,287.40	33,788.40	34,514.27	35,273.16	36,066.58	36,896.10	37,763.36	38,670.09
Gastos financieros	7,816.71	21,390.87	19,808.18	18,222.74	16,634.58	15,043.34	-	-	-	-
TOTAL COSTOS Y GASTOS	321,104.03	417,580.35	497,822.38	855,680.02	890,210.09	926,380.45	950,816.87	992,092.95	1,035,247.10	1,080,364.75

Sin considerar los porcentajes de inflación del país de destino y de origen:

DETALLE		AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Costos y gastos Operacionales	206,275.49	266,277.35	324,478.55	615,484.55	615,484.55	615,484.55	615,484.55	615,484.55	615,484.55	615,484.55
Gastos de administración	86,646.57	89,729.12	89,729.12	89,729.12	89,729.12	89,729.12	89,729.12	89,729.12	89,729.12	89,729.12
Gastos de ventas	20,365.26	23,858.17	24,992.62	31,799.35	31,799.35	31,799.35	31,799.35	31,799.35	31,799.35	31,799.35
Gastos financieros	7,816.71	21,390.87	19,808.18	18,222.74	16,634.58	15,043.34	-	-	-	-
TOTAL COSTOS Y GASTOS	321,104.03	401,255.51	459,008.48	755,235.76	753,647.60	752,056.36	737,013.02	737,013.02	737,013.02	737,013.02

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La Autora

5.5 Proyecciones de Costos, Gastos Ingresos

A continuación la proyección de los ingresos administrativos, operacionales y de ventas del presente plan de exportación.

5.5.1 Proyección Gastos Administrativos

Tabla 79: Proyección Gastos Administrativos

PROYECCIÓN GASTOS DE ADMINISTRACION										
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Sueldos y salarios (gg y jc)	\$ 48,029.62	\$ 55,465.58	\$ 57,989.26	\$ 60,627.78	\$ 63,386.34	\$ 66,270.42	\$ 69,285.72	\$ 72,438.22	\$ 75,734.16	\$ 79,180.07
Útiles de oficina	\$ 828.00	\$ 865.67	\$ 905.06	\$ 946.24	\$ 989.30	\$ 1,034.31	\$ 1,081.37	\$ 1,130.57	\$ 1,182.01	\$ 1,235.80
Arriendo de bodega	\$ 12,000.00	\$ 12,546.00	\$ 13,116.84	\$ 13,713.66	\$ 14,337.63	\$ 14,989.99	\$ 15,672.04	\$ 16,385.12	\$ 17,130.64	\$ 17,910.08
Limpieza de oficinas	\$ 7,200.00	\$ 7,527.60	\$ 7,870.11	\$ 8,228.20	\$ 8,602.58	\$ 8,994.00	\$ 9,403.22	\$ 9,831.07	\$ 10,278.38	\$ 10,746.05
Agua y teléfono	\$ 6,000.00	\$ 6,273.00	\$ 6,558.42	\$ 6,856.83	\$ 7,168.82	\$ 7,495.00	\$ 7,836.02	\$ 8,192.56	\$ 8,565.32	\$ 8,955.04
Permisos y patentes costo anual		\$ 1,568.25	\$ 1,639.61	\$ 1,714.21	\$ 1,792.20	\$ 1,873.75	\$ 1,959.00	\$ 2,048.14	\$ 2,141.33	\$ 2,238.76
Trámites (anual)		\$ 1,045.50	\$ 1,093.07	\$ 1,142.80	\$ 1,194.80	\$ 1,249.17	\$ 1,306.00	\$ 1,365.43	\$ 1,427.55	\$ 1,492.51
Servicios de Internet	\$ 2,880.00	\$ 3,011.04	\$ 3,148.04	\$ 3,291.28	\$ 3,441.03	\$ 3,597.60	\$ 3,761.29	\$ 3,932.43	\$ 4,111.35	\$ 4,298.42
Alimentación	\$ 3,510.00	\$ 3,669.71	\$ 3,836.68	\$ 4,011.25	\$ 4,193.76	\$ 4,384.57	\$ 4,584.07	\$ 4,792.65	\$ 5,010.71	\$ 5,238.70
Subtotal	\$ 80,447.62	\$ 91,972.35	\$ 96,157.09	\$ 100,532.24	\$ 105,106.46	\$ 109,888.80	\$ 114,888.74	\$ 120,116.18	\$ 125,581.46	\$ 131,295.42
Imprevistos	\$ 1,608.95	\$ 1,839.45	\$ 1,923.14	\$ 2,010.64	\$ 2,102.13	\$ 2,197.78	\$ 2,297.77	\$ 2,402.32	\$ 2,511.63	\$ 2,625.91
Gastos amortización	\$ 4,590.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -					
Total gastos administrativos	\$ 86,646.57	\$ 93,811.80	\$ 98,080.23	\$ 102,542.88	\$ 107,208.58	\$ 112,086.57	\$ 117,186.51	\$ 122,518.50	\$ 128,093.09	\$ 133,921.33

Fuente: investigación propia. Elaborado por La Autora.

5.5.2 Proyección Gastos Operacionales

Tabla 80: Proyección Gastos de Operación.

PROYECCIÓN COSTOS DE OPERACIÓN CD										
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Costos directos de Operaciones										
Sueldos y salarios (personal de limpieza y guardia)	\$ 11,449.84	\$ 13,816.49	\$ 14,445.14	\$ 14,445.14	\$ 14,445.14	\$ 14,445.14	\$ 14,445.14	\$ 14,445.14	\$ 14,445.14	\$ 14,445.14
Mercadería	\$ 162,180.00	\$ 226,078.92	\$ 295,456.89	\$ 617,800.35	\$ 645,910.27	\$ 675,299.19	\$ 706,025.30	\$ 738,149.45	\$ 771,735.25	\$ 806,849.21
Embalaje	\$ 9,000.00	\$ 12,546.00	\$ 16,396.05	\$ 34,284.15	\$ 35,844.08	\$ 37,474.98	\$ 39,180.09	\$ 40,962.79	\$ 42,826.60	\$ 44,775.21
Energía	\$ 2,400.00	\$ 2,509.20	\$ 2,623.37	\$ 2,742.73	\$ 2,867.53	\$ 2,998.00	\$ 3,134.41	\$ 3,277.02	\$ 3,426.13	\$ 3,582.02
Total Costos Directos	\$ 185,029.84	\$ 254,950.61	\$ 328,921.45	\$ 669,272.38	\$ 699,067.02	\$ 730,217.31	\$ 762,784.94	\$ 796,834.41	\$ 832,433.12	\$ 869,651.57
Alimentación	\$ 6,337.50	\$ 6,625.86	\$ 6,927.33	\$ 7,242.53	\$ 7,572.06	\$ 7,916.59	\$ 8,276.79	\$ 8,653.39	\$ 9,047.12	\$ 9,458.76
Total gastos de Mantenimiento	\$ 6,337.50	\$ 6,625.86	\$ 6,927.33	\$ 7,242.53	\$ 7,572.06	\$ 7,916.59	\$ 8,276.79	\$ 8,653.39	\$ 9,047.12	\$ 9,458.76
Subtotal costos y gastos de op.	\$ 191,367.34	\$ 261,576.47	\$ 335,848.79	\$ 676,514.90	\$ 706,639.08	\$ 738,133.90	\$ 771,061.74	\$ 805,487.79	\$ 841,480.24	\$ 879,110.33
Imprevistos	\$ 3,827.35	\$ 5,231.53	\$ 6,716.98	\$ 13,530.30	\$ 14,132.78	\$ 14,762.68	\$ 15,421.23	\$ 16,109.76	\$ 16,829.60	\$ 17,582.21
Gasto depreciación	\$ 11,080.80	\$ 11,080.80	\$ 11,080.80	\$ 11,080.80	\$ 11,080.80	\$ 11,080.80	\$ 11,080.80	\$ 11,080.80	\$ 11,080.80	\$ 11,080.80
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS OP	\$ 206,275.49	\$ 277,888.80	\$ 353,646.56	\$ 701,126.00	\$ 731,852.66	\$ 763,977.38	\$ 797,563.77	\$ 832,678.35	\$ 869,390.64	\$ 907,773.34

Fuente: Investigación Propia. Elaborado Por la Autora.

Inflación Ecuador: 4.55% junio 2015.

Inflación EE.UU: 0.20% Junio 2015.

5.5.3 Proyección Gastos de Ventas

Tabla 81: Proyección Gastos de Ventas

DETERMINACION DE GASTOS DE VENTAS OP										
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Sueldos y salarios (chofer y operario)	\$ 12,015.20	\$ 13,816.49	\$ 14,445.14	\$ 15,102.40	\$ 15,789.55	\$ 16,507.98	\$ 17,259.09	\$ 18,044.38	\$ 18,865.40	\$ 19,723.78
Viáticos y movilización	\$ 375.00	\$ 392.06	\$ 409.90	\$ 428.55	\$ 448.05	\$ 468.44	\$ 489.75	\$ 512.03	\$ 535.33	\$ 559.69
Gastos de exportación	\$ 1,212.21	\$ 3,436.63	\$ 4,553.39	\$ 11,231.41	\$ 11,236.38	\$ 11,241.58	\$ 11,247.02	\$ 11,252.70	\$ 11,258.64	\$ 11,264.86
Subtotal gastos de ventas	\$ 13,602.41	\$ 17,645.18	\$ 19,408.43	\$ 26,762.35	\$ 27,473.99	\$ 28,218.00	\$ 28,995.86	\$ 29,809.12	\$ 30,659.38	\$ 31,548.32
Imprevistos	\$ 272.05	\$ 352.90	\$ 388.17	\$ 535.25	\$ 549.48	\$ 564.36	\$ 579.92	\$ 596.18	\$ 613.19	\$ 630.97
Gasto depreciaciones	\$ 6,490.80	\$ 6,490.80	\$ 6,490.80	\$ 6,490.80	\$ 6,490.80	\$ 6,490.80	\$ 6,490.80	\$ 6,490.80	\$ 6,490.80	\$ 6,490.80
Total gasto de ventas	\$ 20,365.26	\$ 24,488.89	\$ 26,287.40	\$ 33,788.40	\$ 34,514.27	\$ 35,273.16	\$ 36,066.58	\$ 36,896.10	\$ 37,763.36	\$ 38,670.09

Fuente: Investigación Propia. Elaborado por La Autora. Inflación del Ecuador 4.55%

5.5.4 Proyección Gastos de Comercio Exterior

Tabla 82: Proyección Gastos de Exportación.

GASTOS DE EXPORTACIÓN										
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Costo y gastos totales Total	\$ 321,104.03	\$ 417,580.35	\$ 497,822.38	\$ 855,680.02	\$ 890,210.09	\$ 926,380.45	\$ 950,816.87	\$ 992,092.95	\$ 1,035,247.10	\$ 1,080,364.75
Utilidad %1	\$ 28,899.36	\$ 33,406.43	\$ 39,825.79	\$ 68,454.40	\$ 71,216.81	\$ 74,110.44	\$ 76,065.35	\$ 79,367.44	\$ 82,819.77	\$ 86,429.18
EX WORK	\$ 350,003.39	\$ 450,986.77	\$ 537,648.17	\$ 924,134.42	\$ 961,426.90	\$ 1,000,490.89	\$ 1,026,882.22	\$ 1,071,460.39	\$ 1,118,066.86	\$ 1,166,793.94
<i>Trámite de aduanas</i>	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 104.55	\$ 109.31	\$ 114.28	\$ 119.48	\$ 124.92	\$ 130.60	\$ 136.54	\$ 142.76
FCA	\$ 350,103.39	\$ 451,086.77	\$ 537,752.72	\$ 924,243.73	\$ 961,541.18	\$ 1,000,610.37	\$ 1,027,007.13	\$ 1,071,590.99	\$ 1,118,203.41	\$ 1,166,936.69
<i>Transporte Terrestre Contenedor</i>	450.00	1,350.00	1,800.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00
<i>Inspección del Contenedor</i>	44.80	134.40	179.20	448.00	448.00	448.00	448.00	448.00	448.00	448.00
<i>Inspección Antinarcoóticos IPAN</i>	170.00	510.00	680.00	1,700.00	1,700.00	1,700.00	1,700.00	1,700.00	1,700.00	1,700.00
<i>Recepción y Porteo</i>	80.41	241.23	321.64	804.10	804.10	804.10	804.10	804.10	804.10	804.10
<i>Kit Sellos de la Empresa</i>	16.00	48.00	64.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00
<i>Gastos Locales</i>	351.00	1,053.00	1,404.00	3,510.00	3,510.00	3,510.00	3,510.00	3,510.00	3,510.00	3,510.00
FOB	\$ 351,215.60	\$ 454,423.40	\$ 542,201.56	\$ 935,365.83	\$ 972,663.28	\$ 1,011,732.47	\$ 1,038,129.23	\$ 1,082,713.09	\$ 1,129,325.51	\$ 1,178,058.79
Trámites de exportación	\$ 1,212.21	\$ 3,436.63	\$ 4,553.39	\$ 11,231.41	\$ 11,236.38	\$ 11,241.58	\$ 11,247.02	\$ 11,252.70	\$ 11,258.64	\$ 11,264.86

Fuente: Investigación Propia. Elaborado por La Autora. Inflación del Ecuador 4.55%, Fuente: Investigación Propia.

5.6 Proyección Ingresos

Tabla 83: Proyección de los ingresos de la empresa.

INGRESOS										
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Volumen de ventas por exportación	\$ 9,000.00	\$ 12,000.00	\$ 15,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
Precio de venta x caja	\$ 39.023956	\$ 39.10	\$ 39.18	\$ 39.25	\$ 39.33	\$ 39.41	\$ 39.48	\$ 39.56	\$ 39.64	\$ 39.71
TOTAL INGRESO	\$ 351,215.60	\$ 456,760.83	\$ 544,538.98	\$ 935,365.83	\$ 972,663.28	\$ 1,011,732.47	\$ 1,038,129.23	\$ 1,082,713.09	\$ 1,129,325.51	\$ 1,178,058.79

Fuente: investigación propia. Elaborado por La Autora.

Inflación del Ecuador 4.55% Agosto 2015.

Inflación del Ecuador 0.20% Agosto 2015.

5.7 Evaluación Financiera

Se procederá con la determinación de los diferentes indicadores financieros que permitan la evaluación del plan de negocio.

5.7.1 Estado de Situación Inicial o Balance General

El Balance General, o estado de situación inicial, corresponde a la foto de la situación financiera en la cual se encuentra la empresa al inicio de sus operaciones y se ha determinado en base al análisis ya realizado de los activos y pasivos de la empresa.

Tabla 42: Determinación del Balance General de la empresa.

BALANCE GENERAL				
DETALLE	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	
ACTIVOS				\$ 174,480.15
ACTIVOS CORRIENTES		\$ 119,604.15		
Caja- Bancos	\$ 119,604.15			
ACTIVOS FIJOS		\$ 48,756.00		
Inversiones tangibles - Activos Fijos - Administración		\$ 4,896.00		
Muebles y enseres - por estación de trabajo	\$ 1,224.00			
Equipos de Computación - Por estación de trabajo	\$ 3,672.00			
Inversiones tangibles - Activos Fijos - Comercial		\$ 43,860.00		
Montacargas	\$ 15,300.00			
Vehículo	\$ 28,560.00			
Inversiones Intangibles - Otros Activos		\$ 6,120.00		
Trámites (anual)	\$ 1,020.00			
Seguro Vehículo	\$ 1,530.00			
Permisos y patentes costo anual	\$ 1,530.00			
Garantía Bodega	\$ 2,040.00			
PASIVOS			\$ 69,792.06	
Pasivos Largo Plazo		\$ 69,792.06		
Crédito	\$ 69,792.06			
PATRIMONIO		\$ 104,688.09	\$ 104,688.09	
Capital Social	\$ 104,688.09			
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			\$ 174,480.15	

Fuente: Investigación Propia. Elaborado por: La Autora

5.7.2 Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados

El estado de Resultados resume las Pérdidas y Ganancias de la empresa, según las operaciones que ha realizado en un periodo determinado con el fin de obtener un resultado. Mediante este estado se evalúa la rentabilidad de la empresa, es decir la capacidad que posee de generar utilidades, optimizando sus recursos.

Tabla 84: Proyección del Estado de Perdidas Y Ganancias.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS										
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ventas operacionales	\$ 351,215.60	\$ 454,423.40	\$ 542,201.56	\$ 935,365.83	\$ 972,663.28	\$ 1,011,732.47	\$ 1,038,129.23	\$ 1,082,713.09	\$ 1,129,325.51	\$ 1,178,058.79
(-) Costo de ventas	\$ 206,275.49	\$ 277,888.80	\$ 353,646.56	\$ 701,126.00	\$ 731,852.66	\$ 763,977.38	\$ 797,563.77	\$ 832,678.35	\$ 869,390.64	\$ 907,773.34
(=) Utilidad bruta en ventas	\$ 144,940.12	\$ 176,534.61	\$ 188,555.00	\$ 234,239.83	\$ 240,810.62	\$ 247,755.09	\$ 240,565.46	\$ 250,034.74	\$ 259,934.87	\$ 270,285.45
(-) Gastos de administración	\$ 86,646.57	\$ 93,811.80	\$ 98,080.23	\$ 102,542.88	\$ 107,208.58	\$ 112,086.57	\$ 117,186.51	\$ 122,518.50	\$ 128,093.09	\$ 133,921.33
(-) Gastos de ventas	\$ 20,365.26	\$ 24,488.89	\$ 26,287.40	\$ 33,788.40	\$ 34,514.27	\$ 35,273.16	\$ 36,066.58	\$ 36,896.10	\$ 37,763.36	\$ 38,670.09
(=) Utilidad operacional	\$ 37,928.28	\$ 58,233.92	\$ 64,187.36	\$ 97,908.54	\$ 99,087.77	\$ 100,395.36	\$ 87,312.37	\$ 90,620.14	\$ 94,078.41	\$ 97,694.04
(-) Gastos financieros	\$ 7,816.71	\$ 21,390.87	\$ 19,808.18	\$ 18,222.74	\$ 16,634.58	\$ 15,043.34	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Utilidad antes de participaciones e impuestos	\$ 30,111.57	\$ 36,843.06	\$ 44,379.18	\$ 79,685.81	\$ 82,453.19	\$ 85,352.02	\$ 87,312.37	\$ 90,620.14	\$ 94,078.41	\$ 97,694.04
(-) 15% Participación de trabajadores	\$ 4,516.74	\$ 5,526.46	\$ 6,656.88	\$ 11,952.87	\$ 12,367.98	\$ 12,802.80	\$ 13,096.85	\$ 13,593.02	\$ 14,111.76	\$ 14,654.11
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 25,594.84	\$ 31,316.60	\$ 37,722.30	\$ 67,732.94	\$ 70,085.21	\$ 72,549.21	\$ 74,215.51	\$ 77,027.12	\$ 79,966.65	\$ 83,039.93
(-) 22% Impuesto a la renta	\$ 5,630.86	\$ 6,889.65	\$ 8,298.91	\$ 14,901.25	\$ 15,418.75	\$ 15,960.83	\$ 16,327.41	\$ 16,945.97	\$ 17,592.66	\$ 18,268.78
(=) Utilidad neta del Ejercicio	\$ 19,963.97	\$ 24,426.95	\$ 29,423.40	\$ 52,831.69	\$ 54,666.46	\$ 56,588.39	\$ 57,888.10	\$ 60,081.15	\$ 62,373.99	\$ 64,771.15

Fuente: investigación propia. Elaborado por La Autora

5.7.3 Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja proyectado refleja la utilidad real de la empresa, los egresos y los ingresos reales de dinero que esta tiene, por lo que las depreciaciones y amortizaciones no son consideradas como una salida de dinero.

Tabla 85: **Determinación del Flujo de Caja proyectado de la empresa**

FLUJO DE CAJA PROYECTADO											
DETALLE	PRE-OPERACIONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Utilidad Neta		\$ 19,963.97	\$ 24,426.95	\$ 29,423.40	\$ 52,831.69	\$ 54,666.46	\$ 56,588.39	\$ 57,888.10	\$ 60,081.15	\$ 62,373.99	\$ 64,771.15
(-) Inversiones	\$ -174,480.15	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -3,672.00	\$ -	\$ -28,560.00	\$ -3,672.00	\$ -	\$ -	\$ -3,672.00
(+) Depreciaciones		\$ 17,571.60	\$ 17,571.60	\$ 17,571.60	\$ 17,571.60	\$ 17,571.60	\$ 17,571.60	\$ 17,571.60	\$ 17,571.60	\$ 17,571.60	\$ 17,571.60
(+) Amortizaciones		\$ 3,489.60	\$ 3,489.60	\$ 3,489.60	\$ 3,489.60	\$ 3,489.60					
(+) Crédito	\$ 69,792.06										
(-) Pago de deuda		\$ 21,390.87	\$ 19,808.18	\$ 18,222.74	\$ 16,634.58	\$ 15,043.34		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Recuperación de Capital de Trabajo											\$ 119,604.15
(+) Recuperación de Activos Fijos											\$ 6,926.40
Flujo de Caja Neto	\$ -104,688.09	\$ 62,416.04	\$ 65,296.33	\$ 68,707.33	\$ 86,855.48	\$ 90,771.01	\$ 45,599.99	\$ 71,787.70	\$ 77,652.75	\$ 79,945.59	\$ 205,201.30

Fuente: investigación propia. Elaborado por: La Autora

Inflación Ecuador: 4.55% Agosto 2015.

Inflación EE.UU: 0.20% Agosto 2015.

Para su cálculo se han considerado los valores determinados como utilidad en el estado de resultados, así como el pago de las cuotas del préstamo adquirido, las depreciaciones no se consideran una salida de dinero por lo que más bien se sumas como ingreso en el estado de flujos.

5.8 Índices Financieros

Los índices financieros son valores y porcentajes que permiten identificar y evaluar si un proyecto o plan es en efecto rentable o no, es decir si este se puede recomendar para su ejecución.

5.5.2 Costo de Oportunidad

El Costo de Oportunidad representa el valor en porcentaje de lo que se deja de ganar realizando una actividad económica en lugar de otra, para su cálculo se utiliza el método ponderado.

Tabla 86: Determinación del Costo de oportunidad de la empresa

CALCULO DE COSTO DE OPORTUNIDAD	
Formula	$(\%RP * \%TPR) + (\%RA * \%TAR * (1-T)) + TLR$
% Aporte Accionistas	60%
%TPR	5.51%
% Aporte Recursos Ajenos	40%
% TAR	11%
(1-T)	66.3000%
TLR	7.01%
COSTO DE OPORTUNIDAD =	13.2862%

.Fuente: investigación propia. Elaborado por: La Autora

Este porcentaje que representa el 13.28% se utiliza para el cálculo de otros índices financieros como el VAN, su cálculo involucra la tasa de riesgo país que actualmente es del 5.51%, no se considera el porcentaje de inflación en cuanto este se ha usado para el cálculo de la tasa de riesgo país y no sería recomendable su uso.

5.8.3 VAN

El VAN (Valor Actual Neto) es un indicador de las matemáticas financieras que permite determinar la factibilidad de un negocio, este nos permite medir los flujos de los futuros ingresos y egresos de la empresa al cual se debe descontar la inversión inicial para determinar si después de esto queda alguna ganancia, en este caso la ganancia que queda utilizando la fórmula de Excel es de alrededor de 315 mil dólares.

Tabla 87: Determinación del VAN de la empresa.

CALCULO DEL VAN											
	\$ -	\$ 1.00	\$ 2.00	\$ 3.00	\$ 4.00	\$ 5.00	\$ 6.00	\$ 7.00	\$ 8.00	\$ 9.00	\$ 10.00
DETALLE	PREOPERATIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Flujos de Caja Netos Generados	\$ -104,688.09	\$ 62,416.04	\$ 65,296.33	\$ 68,707.33	\$ 86,855.48	\$ 90,771.01	\$ 45,599.99	\$ 71,787.70	\$ 77,652.75	\$ 79,945.59	\$ 205,201.30
FSA	\$ 1.00	\$ 0.88	\$ 0.78	\$ 0.69	\$ 0.61	\$ 0.54	\$ 0.47	\$ 0.42	\$ 0.37	\$ 0.33	\$ 0.29
Flujos de Caja Netos Generados Actualizados	\$ -104,688.09	\$ 55,095.87	\$ 50,878.52	\$ 47,257.59	\$ 52,733.74	\$ 48,647.59	\$ 21,572.56	\$ 29,978.50	\$ 28,624.61	\$ 26,013.57	\$ 58,939.77
VAN	\$ 315,054.24										

Fuente: investigación propia. Elaborado por: La Autora

$$VAN = FCN / (1 + TD)^1 + FCN / (1 + TD)^2 + FCN / (1 + TD)^3 + FCN / (1 + 0.14)^4 + FCN / (1 + TD)^5 - INV$$

Dónde:

FCN= Flujo de Caja Neto Proyectado

TD= Tasa de Descuento

INV= Inversión inicial

5.8.4 TIR

El TIR (Tasa interna de Retorno), es la rentabilidad sostenida de la inversión en el tiempo, es una tasa de descuento que permite que el VAN sea igual a la inversión, esto sucede cuando el VAN es 0.

Este indicador me permite saber cuál será el retorno de mi inversión por cada dólar invertido.

Este según los cálculos del Excel, el cual considera los rangos de datos del Flujo de Caja Neto este es del **65%**. Es decir por cada dólar que invierto en el plan de negocios expuesto se tiene la posibilidad de que el 51% de ese dólar se recupere.

La fórmula para su cálculo es la misma del VAN, pero en este caso se estaría despejando la tasa de descuento TD y el VAN sería cero, en este caso:

Formula:

$$TIR = k_l + (k_s - k_i) * VAN_s / VAN_s + VAN_i$$

O

$$TIR = T_m + (T_M - t_m) * VAN_{TM} / VAN_{tm} - VAN_{TM}$$

Dónde:

$$\begin{aligned} k_i &= T_M = \text{Tasa mayor} \\ k_s &= t_m = \text{Tasa menor} \\ VAN_{TM} &= VAN \text{ Tasa mayor} \\ VAN_{tm} &= \text{Tasa menor} \end{aligned}$$

Tabla 88: Calculo del TIR EXCEL

CALCULO DEL TIR											
CALCULO DEL TIR	65%		65%								
TASA INFERIOR / TASA MENOR	11.29%										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
DETALLE	PREOPERATIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Flujos de Caja Netos Generados	-104,688.09	62,416.04	65,296.33	68,707.33	86,855.48	90,771.01	45,599.99	71,787.70	77,652.75	79,945.59	205,201.30
FSA	1.00	0.90	0.81	0.73	0.65	0.59	0.53	0.47	0.43	0.38	0.34
Flujos de Caja Netos Generados Actualizados	-104,688.09	56,086.04	52,723.70	49,851.55	56,628.01	53,178.96	24,005.78	33,959.38	33,008.45	30,536.64	70,431.25
VAN SUPERIOR / VAN DE LA TASA MENOR	355,721.67										

KI	11.29%
KS	65%
VANS	355,721.67
VAN I	-3.382909668
KS-KI	53.50%
VANS -VANI	355,725.05
VANS / (VANS-VAN I)	1.00
TIR	65%

Fuente: Investigación propia.

5.5.5 PRI

El periodo de recuperación de la Inversión o PRI, es el indicador financiero que permite determinar el periodo exacto en el que la empresa recuperaría su inversión inicial este permite medir los riesgos posibles del plan de negocio así como la liquidez de la cual la empresa dispondría.

Tabla 89: Determinación del Periodo de Recuperación de la Inversión

CALCULO DEL PRI											
	\$ -	\$ 1.00	\$ 2.00	\$ 3.00	\$ 4.00	\$ 5.00	\$ 6.00	\$ 7.00	\$ 8.00	\$ 9.00	\$ 10.00
DETALLE	PREOPERATIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Flujos de Caja Netos Generados	\$ -104,688.09	\$ 62,416.04	\$ 65,296.33	\$ 68,707.33	\$ 86,855.48	\$ 90,771.01	\$ 45,599.99	\$ 71,787.70	\$ 77,652.75	\$ 79,945.59	\$ 205,201.30
FSA	\$ 1.00	\$ 0.88	\$ 0.78	\$ 0.69	\$ 0.61	\$ 0.54	\$ 0.47	\$ 0.42	\$ 0.37	\$ 0.33	\$ 0.29
Flujos de Caja Netos Generados Actualizados	\$ -104,688.09	\$ 55,095.87	\$ 50,878.52	\$ 47,257.59	\$ 52,733.74	\$ 48,647.59	\$ 21,572.56	\$ 29,978.50	\$ 28,624.61	\$ 26,013.57	\$ 58,939.77
FLUJOS ACUMULADOS	\$ -104,688.09	\$ -49,592.22	\$ 1,286.30	\$ 48,543.89	\$ 101,277.63	\$ 149,925.22	\$ 171,497.79	\$ 201,476.29	\$ 230,100.89	\$ 256,114.47	\$ 315,054.24

Fuente: Investigación propia. Elaborado por: La Autora

Por lo que se determina que la inversión se recuperaría para en el segundo año de operación.

5.9 Calculo Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel o el periodo en el cual los ingresos son iguales a los egresos y por lo tanto la empresa no gana ni pierde, mano a mano que se incrementa la cantidad de envíos de cajas de mermeladas al extranjero mano a mano los ingresos van a aumentando pero es necesario determinar la cantidad mínimo de envío que tienen que realizar la empresa para no tener pérdidas en sus operación. Para su cálculo en unidades se usó la siguiente formula:

$$PE = \text{Costos Fijos} / \text{Margen de Ventas}$$

$$\text{Margen de ventas} = \text{Precio de venta} - \text{Costo de venta}$$

Los datos de han tomado de la matriz de ingresos, y se ha logrado determinar que la empresa debería realizar embarques de mínimo 2888 cajas al año para no tener ni perdidas ni ganancias en su operación.

Esto multiplicado por el número de cajas nos permite encontrar que las ventas para llegar al punto de equilibrio deben ser de 194 mil dólares para esto es importante definir el porcentaje del precio de venta que constituye margen para la empresa que en este caso es el 48% que se obtuvo por la siguiente formula:

$$\text{Margen} = (\text{precio de venta} - \text{costos variables}) / \text{precio de venta}$$

Tabla 90: Calculo Punto de Equilibrio en unidades y en dólares

PUNTO DE EQUILIBRIO		
Costos Variables	\$	234.457,46
Costos Fijos	\$	86.646,57
Costo Total	\$	321.104,03
Ingresos	\$	351.215,60
Punto de Equilibrio en Dolares	\$	260.638,16
Cajas Vendidas		9000
Costo Variable Unitario	\$	35,68
Precio de Venta Unitario	\$	2,97
Punto de Equilibrio en dolares	\$	260.638,16
Unidades vendidas		108000
Costo Variable Unitario	\$	35,68
Precio de venta Unitario	\$	2,97
Punto de Equilibrio en unidades		2649

Fuente investigación propia. Elaborado por la Autora.

Lo que permite diseñar el punto de equilibrio de la siguiente manera, donde el punto de equilibrio se tiene en el año 2:

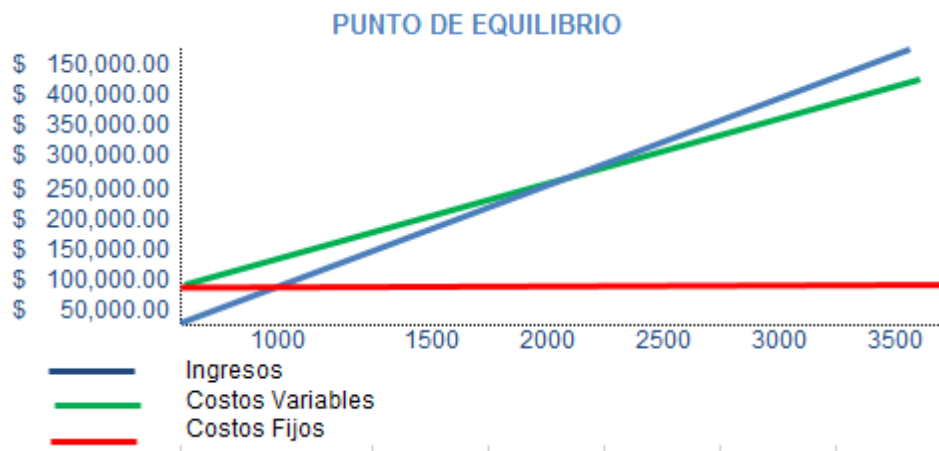


Figura 23: Diseño del Punto de Equilibrio en unidades de la empresa. Fuente: Investigación Propia

CONCLUSIONES

Con el análisis final del presente plan de negocios, se ha podido llegar a las siguientes conclusiones:

1. Se determina que el producto será exportado bajo la partida genérica arancelaria: 2007.99 correspondiente a la SubPartida Regional 20079911 Confituras, jaleas y mermeladas.
2. El Incoterm según el cual se realizará la negociación con EE.UU será FOB, por lo que los gastos del exportador serán asumidos hasta que la mercadería se encuentre en la borda del buque establecido.
3. Se determina con el análisis respectivo que existe la demanda suficiente en el mercado estadounidense para acoger el producto que se pretende exportar, ya que las mermeladas y conservas constituyen hoy en día unos de los productos en la canasta básica de los Estados Unidos.
4. Gracias al clima y al territorio favorable que se tiene en el Ecuador, el babaco se puede cultivar durante todo el año, así como por la capacidad de adaptación de este fruto, es posible encontrarlo sea en la serranía como en la costa ecuatoriana, teniendo por lo tanto la provisión de la materia prima garantizada para los proveedores de las mermeladas. Se han identificado además, 15 empresas dedicadas a la producción de mermeladas y conservas de fruta en el Ecuador como potenciales proveedores, cada una con la capacidad adecuada y suficiente para la producción del producto.
5. De acuerdo al análisis financiero realizado, el retorno de la inversión inicial del negocio es decir el PRI, será desde el cuarto año de operación del negocio, el VAN constituye 315 mil dólares y el TIR del 65%, por lo que se puede determinar que el plan de exportaciones es factible y financieramente rentable.
6. La inversión necesaria para este plan de negocio es de alrededor de 172 mil dólares considerando todos los gastos y costos en lo que la empresa podría recurrir, no es necesaria una infraestructura compleja o de producción, el

negocio consiste en la compra y exportación del producto terminado por lo que rol asumidos será el de comerciante del producto terminado y de la búsqueda de nuevos mercados internacionales otorgando al producto el valor agregado en la innovación del sabor del producto ofertado.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda exportar el producto bajo la partida determinada: 2007.99 y valerse de las consideraciones sanitarias y reglamentos legales que establecen las leyes para la exportación de productos alimenticios en el país estadounidense.
2. Es recomendable mantener el Icoterm FOB seleccionado, no solo porque esta sea la modalidad comúnmente escogida para las exportaciones por la limitación de responsabilidades al exportador, sino porque el importador tiene más conocimiento y acertamiento en la tramitología para desaduanización de productos alimenticios.
3. Se recomienda por la cantidad demandada en el mercado estadounidense que se implemente la exportación de mermeladas y conservas de otros frutos exóticos cuyo cultivo es factible y de calidad en el Ecuador.
4. Gracias a los diferentes proveedores que tienen la capacidad para proveer del producto se considera recomendable ampliar el estudio de mercado hacia países donde el consumo de mermeladas y jaleas también es alto.
5. Por las bondades que tiene el babaco sobre la salud, se recomienda promover el cultivo y la industrialización de este producto en el país, actualmente el consumo nacional de este producto, es mayormente demandado en el mercado exterior que localmente, donde muchas veces se deteriora y se desperdicia.
6. Dado que el análisis financiero del plan de exportación ha permitido demostrar la rentabilidad del plan de exportación y se ha determinado que la inversión inicial no es un monto elevado, se recomienda la ejecución el mismo.

7. Se recomienda que se considere en futuro del plan de negocio a exportar bajo una propia marca una vez analizado el mercado y la acogida del producto, en el mercado extranjero.

Bibliografía

- Aduna del Ecuador (2015). *www.aduana.gob.ec*. Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/>
- Banco Central de Ecuador. (2015). *www.bce.fin.ec*. Recuperado en Marzo de 2015, de <http://www.bce.fin.ec/>.
- Basc.org. *www.wbasco.org*. Obtenido de <http://www.wbasco.org/espanol/certificacion.htm>
- CIED - Centro de Investigación, Educación y desarrollo. (2001). *Elaboración de Mermeladas*. Lima, Peru.
- Comité de Comercio Exterior. (2015). *www.comercioexterior.gob.ec*. Recuperado el 18 de Marzo de 2015, de www.comercioexterior.gob.ec: <http://www.comercioexterior.gob.ec/wpcontent/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-011-2015.pdf>
- Comtrade. (2013). <http://comtrade.un.org>. Recuperado el 26 de noviembre de 2014, de <http://comtrade.un.org>: <http://comtrade.un.org/>
- Control Sanitario. (2015). *www.controlsanitario.gob.ec*. Obtenido de www.controlsanitario.gob.ec: <http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/REGLAMENTO-PARA-FUNCIONAMIENTO-ESTABLECIMIENTOAS-SUJETOS-A-CONTROL-SANITARIO..pdf>.
- Derecho Ecuador. (Mayo de 2013). *www.derechoecuador.com*. Recuperado el 2015 de Marzo de 20, de: <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechosocietario/2013/05/14/sociedad-anonima>
- Macias, E. (2011). El Babaco un cultivo exótico y apetecido. *El comercio*. Recuperado el 19 de Marzo de 2015, <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/negocios/babaco-cultivo-exotico-apetecido.html>
- Cueva, L. (2011). Sin atpdea ni sgp se afecta mas a los bienes de tradicion. *Diario El Universo*. Recuperado el 18 de marzo de 2015, de www.eluniverso.com: <http://www.eluniverso.com/2011/04/11/1/1356/sin-atpdea-sgp-afecta-mas-bienes-tradicion.html>

- PROECUADOR (abril de 2013). *www.proecuador.com* Recuperado el 10 de noviembre de 2014, de :<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/agroindustria/>
- Sanafria, A. (Diciembre de 2014). Ecuador su exportaciones e inversion publica sostendran el recimiento en 2015. *El productor*. Recuperado el 18 de Marzo de 2015, de: elproductor.com: <http://elproductor.com/2014/12/04/ecuador-exportaciones-e-inversion-publica-sostendran-crecimiento-en-2015/>
- Iza, B. (Mayo de 2015). 65 millones de abonos tributarios. *Diario El Universo*. Obtenido de www.eluniverso.com/.../12/.../presupuesto-65-millones-abonos-tributario/
- Matheus J, (2007) Comercio entre Estados Unidos y Ecuador.*www.factorproductivo.com*. Recuperado el 17 de noviembre de 2014, de <http://www.factorproductivo.com>: <http://www.factorproductivo.com/2013/07/comercio-entre-estados-unidos-y-ecuador.html>
- Fedexpor. (2013). Como afiliarse a Camara de Comercio *www.fedexpor.com*. Recuperado el Marzo de 2015, de www.fedexpor.com: <http://www.fedexpor.com/afiliese>
- FISHER LAURA, E. J. (2004). *Mercadotecnia*. doi:10.1111/j.1467-8527.2007.00386
- Frutierrez Exotic Fruits S.A. (2010). *www.frutierrez.com*. Obtenido de www.frutierrez.com: <http://www.frutierrez.com/spanish/home.html>
- Gestiopolis. (2014). MERCADO DE Mermladas en USA. Obtenido de fuente: <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/eco/carmedur.htm>
- Greivag Turismo Ltda. (2013). *www.greivagturismo.cm* Recuperado el 12 de Enero de 2015, de: http://www.greivagturismo.com/index.php?option=com_content&view=article&id=26&Itemid=60
- Zavala, D. (22 de Mayo de 2013). La agroindustria y su incidencia económica. *La Hora Nacional*, págs. 25-26.
- Icontainers.com (2015). *Transporte maritimo Estado Unidos*.<http://www.icontainers.com/es/> Recuperado el Marzo de 2015, de <http://www.icontainers.com/es/transporte-maritimo/estados-unidos>
- INC Instituto Nacional del Cancer (2012). Incidencia de cáncer en el mundo Recuperado el 19 de noviembre de 2014 <http://www.msal.gov.ar/inc/index.php/acerca-del-cancer/estadisticas>

- INEC. (Octubre de 2011). *Boletín Agropecuario Mensual. Precios Internacionales*.
Obtenido de:
https://www.administracionpublica.gob.ec/sinagap/?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=443
- INIAP Instituto de Investigación Agropecuaria. (2011). Exportaciones sector Agropecuario en el Ecuador. Recuperado el 12 de Enero de 2015, de www.iniap.gob.ec: <http://www.iniap.gob.ec/nsite/index.php>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos . (2013). Consumo de conservas. Recuperado el 06 de 01 de 2015, de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/5952/1/18412_1.pdf
- Rivera G. (09 de julio de 2012). El babaco potencia la economía de Patate. *La Hora Nacional*, pág. 18.
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2011) El Sector agroindustrial ecuatoriano creció. *Ecuador Inmediato*. Recuperado el 17 de noviembre de 2014, de www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=169167&umt=entre_2010_y_2011_sector_agroindustrial_ecuatoriano_crecio_14_afirma_ministracion
- Mónaco Foods, Inc. (2012). Mision de la empresa. Recuperado el 16 de MARZO de 2016, de <http://www.monacofoods.com/about.phpus>.
- Naranjo, M., & Sebastián, B. (mayo de 2010). *Flacso*. Recuperado el 10 de noviembre <https://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/686i1q27tko9t4i200www04q6o21rv.pdf>
- Organización Mundial del Comercio (2014). *www.wto.org*. Recuperado el Marzo de 18 de 2015, de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_s.htm
- Landazuri, P. (2011). *www.espe.com*. Recuperado el 12 de Enero de 2015, de: http://www.espe.edu.ec/portal/files/sitiocongreso/congreso/c_de_la_vida/IIICongreso-PabloLandazuriBabaco.pdf
- Peridico Ecuador Inmediato. (Marzo de 2011). Industria de bebidas y Alimentos invierte en la elaboración de nuevos productos para el país. Recuperado el Marzo de 2015, de:
http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=123981&umt=industria_alimentos_y_bebidas_si_invierte_y_elabora_productos_para_pais_advierete_presidente_del_gremio_audio

- Prochile. (marzo de 2012). Ficha tecnica de exportación de mermeladas a Washington. Recuperado el 12 de noviembre de 2014, de <http://www.chilealimentos.com>: http://www.chilealimentos.com/medios/Servicios/noticiero/EstudioMercadoCuyuntura2009/OtrosAlimentos/washington_mermeladas_2009_agosto_Prochile.pdf
- PROEcuador. (2013). *Ficha tecnica del Babaco EE-UU*. Recuperado el 17 de Marzo de 2015, de www.proecuador.gob.ec: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/Ficha-Comercial-de-EEUU-Ene-2015.pdf>
- PROEcuador. (2015). Reglamento al titulo de la facilitacion aduanera para el comercio. Recuperado el 17 de Marzo de 2015, de www.proecuador.gob.ec: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/pdf>
- RIFRUCO. (2010). *rifruco.blogspot.com*. Recuperado el 16 de MARZO de 2015, de rifruco.blogspot.com: <http://rifruco.blogspot.com/p/informacion-de-la-fruta.html>
- Scribd doc. (2015). scribd.com Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/70137282/33/Principales-paises-importadores>
- Sebastian, C. (22 de mayo de 2013). La agroindustria y su incidencia económica. *LA HORA*, pág. 12.
- Stander . (noviembre de 2014). Como llegar al consumidor estadounidense *santandertrade.com*. Recuperado el 19 de noviembre de 2014, de [santandertrade.com](https://es.santandertrade.com): <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/llegar-al-consumidor>
- Therapeia Natura. (2013). Today`s specially Food Consumer *www.therapeianatura.com*. Recuperado el 16 de Marzo de 2015, de <http://www.therapeianatura.com>: http://www.therapeianatura.com/index.php?option=com_content&view=article&id=51:vestibulum-accumsan&catid=34:revista-30&Itemid=27
- Universidad Nacional de Colombia. (2013). El Babaco *www.unalmed.edu.com* Recuperado el 12 de Enero de 2015, de <http://www.unalmed.edu.co/~crsequed/BABACO.htm>
- US Census Bureau. (2013). *census.gov*. Recuperado el 22 de agosto de 2014, de [census.gov](http://www.census.gov): <http://www.census.gov>
- Washington Consulting Corporation WCC. (2012). *Cómo exportar efectivamente a los Estados Unidos. En B. I. Desarrollo*. Washington: Schirmer

Zambrano, R. R. (13 de Mayo de 2013). *http://www.ecuatorianosporelmundo.com*.

Recuperado el 19 de noviembre de 2014, de

<http://www.ecuatorianosporelmundo.com>:

http://www.ecuatorianosporelmundo.com/home/index.php?option=com_content

[&view=article&id=76:en-eeuu-hay-591-mil-](http://www.ecuatorianosporelmundo.com/home/index.php?option=com_content)

[ecuatorianos&catid=37:ecuatorianos-en-eeuu&Itemid=56](http://www.ecuatorianosporelmundo.com/home/index.php?option=com_content)

ANEXOS

ANEXO 1: Importaciones y exportaciones de mermeladas y Jaleas en EE.UU TRADE MAP

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Estados Unidos de América ⁱ
 Producto: 200799 las demas compotas, jaleas, mermeladas, pures y pastas de frutas

Tabla Gráfico Mapa Empresas Datos IED Datos arancelarios Normas voluntarias

Descargar: Período (número de columnas): 5 por página líneas por página: Por defecto (25 por página) 1 2 3 4

Bilateral a 8 dígitos	Exportadores	2010	2011	2012	2013	2014
		Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas ⁱⁱ
	Mundo	82.262	96.903	104.530	111.717	125.838
<input type="checkbox"/>	México	7.178	12.712	14.616	19.060	23.461
<input type="checkbox"/>	Chile	14.651	17.142	23.061	24.143	22.006
<input type="checkbox"/>	Canadá	10.225	10.167	11.266	11.361	11.984
<input type="checkbox"/>	Argentina	1.742	3.850	6.028	5.429	8.463
<input type="checkbox"/>	Francia	5.730	5.356	5.547	6.618	8.257
<input type="checkbox"/>	Colombia	5.642	6.637	6.119	5.904	7.111
<input type="checkbox"/>	India	5.650	5.123	5.843	5.313	6.466
<input type="checkbox"/>	Perú	3.073	3.623	3.760	3.946	4.655
<input type="checkbox"/>	Turquía	508	582	1.090	2.071	4.522
<input type="checkbox"/>	China	3.638	5.008	4.458	4.025	3.897
<input type="checkbox"/>	Brasil	2.378	3.324	2.996	3.385	3.173
<input type="checkbox"/>	Réunica	997	1.144	913	1.324	2.577
<input type="checkbox"/>	Filipinas	2.163	1.756	1.812	1.636	1.789
<input type="checkbox"/>	Alemania	1.269	4.875	1.109	1.426	1.713
<input type="checkbox"/>	Taipei Chino	1.242	1.033	943	942	1.559
<input type="checkbox"/>	Egipto	1.289	1.449	2.295	1.420	1.368
<input type="checkbox"/>	Italia	716	647	1.552	1.350	1.238
<input type="checkbox"/>	Polonia	1.634	1.686	1.551	1.407	1.159
<input type="checkbox"/>	España	188	119	371	271	1.003
<input type="checkbox"/>	República Dominicana	1.178	1.089	1.148	1.096	883
<input type="checkbox"/>	Suiza	861	771	795	765	742
<input type="checkbox"/>	Dinamarca	1.573	1.327	621	809	738
<input type="checkbox"/>	Croacia	373	451	460	572	722
<input type="checkbox"/>	Sudáfrica	81	426	194	287	717

1 2 3 4

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Estados Unidos de América
 Producto: 200799 las demas compotas, jaleas, mermeladas, pures y pastas de frutas

Tabla Grafico Mapa Empresas Datos IEO 1 ro; os arancelario 1 Normas volun

Descargar " 1 , _ Período (número de cokMnNIS) -> 5 por página • ...; líneas por >g" Por defecto (25 por página) 1 2 j _

SiiiUirJl a8 dlgrtos	Im rt•dros	2010	2011	2012	2013	2014
		Candad exoorl fda. TOHIOI3d3S	Cantidad exporllld• Tooolodos	Cantidad exponadm, foneiDdBI	CanucJad ox>ortada. Tom l,;dns	Contrdad expor>da, Tonoladu
m		21.751	32.197	39322	3775	50.135
m		11.117	21012	26344	25232	37410
m	CS!;ad R!; !s.!	649	538	1.189	1535	2.157
m		3477	3455	4026	4120	4111
m	l;m)2!!	486	659	531	625	1035
m		72	70	71	115	e54
m	!!;!!;-!!	531	427	573	658	657
m		324	421	552	640	549
m	&!S -!!!-	166	577	907	525	492
m	E!!!ru!m	178	167	100	180	490
m	H!!!!K!!!:Q	245	289	38	112	478
m		319	452	471	359	390
S		77	61	304	510	388
m	Em=!!!Ára!\$21, !n	95	421	191	131	355
iii		433	400	434	492	345
m		462	347	356	219	330
m		108	125	905	235	258
m		34	2	0	1056	258
S		0	56	214	1117	217
m	!!;!!;!!;!!!	244	437	226	156	209
(U	!&!2!!!!!!!	295	216	327	211	191
m	!!m!	61	56	200	217	187
iii		244	249	300	50	194
m		298	293	41	102	111
!!	Tron(!!d XTObo!12	200	108	138	130	171

ANEXO 2: Solicitud datos cultivo de babaco

The screenshot shows an Outlook email interface. The top bar includes the 'Corporación GPF' logo, the name 'magap', a search bar, and the user profile 'Karen Janeth'. The left sidebar shows the 'Posta' (Mail) folder with a search bar and a list of contacts including Karen Janeth, Aeroplasa Fybeca, Carlos A Romero, CD Soporte Jefes, Corunia Fybeca, Erika Paola Monte, JJ Olmedo Fybeca, Maria Sabina Delg, and Mesa Tecnologia. The main content area displays an email from 'Maria Gabriela Cobos Recalde' (mailto:mcobos@magap.gob.ec) to 'Karen Janeth' (kjarob) on June 26, 2015. The email subject is 'Estimada Karen LO SOLICITADO.' and it contains an attachment named 'Libros.xlsx'. Below the email, a reply from 'Acaro Bustamante, Karen Janeth' (mailto:kjarob@corporaciongpf.com) to 'Maria, kjarob' is visible, dated June 29, 2015. The reply text reads: 'Estimada Gabriela, Buenos días, Le quería molestar nuevamente, para ver si es posible se me otorgue los datos mas recientes acerca del cultivo del babaco que quedo pendiente de mi visita al MAGAP, para fines investigativos No sabe cuanto me ayudaria! Mil Gracias por su gentil ayuda. Karen A. 2015-06-26 16:30 GMT-05:00 Maria Gabriela Cobos Recalde <mcobos@magap.gob.ec>'

ANEXO 3: Detalle de Gastos de Comercio Exterior Ministerio del Comercio Exterior

2014/10/Análisis-de-Costos-Logísticos-Locales.pdf




ANÁLISIS Costos logísticos para exportación

*Las bodegas dan en promedio 5 días libres a los exportadores, desde su entrada del contenedor a zona primaria hasta su embarque. Luego de los 5 días, se empezará a cancelar el almacenaje desde el primer día.

Resumen de costos logísticos locales

	RUBRO	Valor
COSTOS BÁSICOS	EMISION B/L	57.00
	RECEPCIÓN PORTEO/CONTENEDOR	90.15
	THC NAVIERA/CONTENEDOR	160.00
	TRANSPORTE INTERNO U. VACÍO / LLENO	450.00
	CERTIFICADO ORIGEN	10.00
	SELLOS DE NAVIERA/PUERTO/EXPORTADOR	16.00
	COURIER	80.00
	COSTOS ADMINISTRATIVOS NAVIERA (PROMEDIO)	120.00
	TOTAL BÁSICO	983.15
COSTOS VARIABLES	MANEJO BL (CORRECCION MULTA, TRANSMISION B/L)	114.00
	INSPECCIÓN POLICIA ANTINARCÓTICOS	170.00
	CERTIFICADOS FITOSANITARIOS	4.00
	CONTENEDOR REFRIGERADO DE APOYO	205.00
	CONSOLIDACIÓN DE CONTENEDOR	145.00
	ALMACENAJES (10 días)	30.70
	CONEXIÓN REEFER 2 DÍAS	178.08
	INEFICIENCIA - PÉRDIDA DE PRODUCTO (3%)	620.00
AGENTE DE ADUANA	100.00	
	SUMA OTROS COSTOS	1,566.78

Anexo 4: Ficha técnica Pro Ecuador

	1
SERVICIO DE ASESORÍA AL EXPORTADOR (SAE)	
INFORMACIÓN DE PRIMER NIVEL	
PRODUCTO: MERMELADA DE BABACO	
MERCADO DESTINO: ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	
FECHA DE ELABORACIÓN: MARTES, 08 DE OCTUBRE DE 2013.	
ÍNDICE:	
<ol style="list-style-type: none">1. SUBPARTIDA ARANCELARIA SUGERIDA2. ANÁLISIS DE MERCADO<ol style="list-style-type: none">2.1 INFORMACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO EXTERIOR<ul style="list-style-type: none">- PRINCIPALES PROVEEDORES- DESTINOS ACTUALES DE EXPORTACION- COMERCIO BILATERAL3. BARRERAS ARANCELARIAS Y ACUERDOS COMERCIALES4. BARRERAS NO ARANCELARIAS5. INFORMACIÓN DE INTERÉS<ul style="list-style-type: none">- CAPACITACIONES- EVENTOS PRO ECUADOR6. EXPORTA FÁCIL7. PREGUNTAS FRECUENTES	
DESARROLLO:	
1. SUBPARTIDA ARANCELARIA SUGERIDA.-	
<p>Importante: La subpartida arancelaria sugerida en esta ficha de respuesta es usada para efectos de búsqueda de información. Es importante mencionar que una subpartida arancelaria abarca muchos productos, consecuentemente las estadísticas provistas en esta ficha de producto - mercado reflejan el universo de estos productos. La autoridad competente para el proceso de clasificación arancelaria es el SENAE. Ponemos en nuestro conocimiento información de contacto del Servicio de Atención al Usuario del SENAE: 04-2-480 640 ext. 1800 -1802.</p>	
SUBPARTIDA ARANCELARIA SUGERIDA: 2007.99	
Sección IV :	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS
Capítulo 20 :	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Partida Sist. Armonizado 2007 :	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante
SubPartida Sist. Armoniz. 200799 :	-- Los demás:
SubPartida Regional 20079911 :	--- Confituras, jaleas y mermeladas
<i>Clausula Legal:</i>	
<small>La información contenida en este informe debe ser considerado como una fuente referencial. PRO ECUADOR ha procurado asegurar la mayor exactitud posible de la información de acuerdo a las fuentes internacionales, sin embargo esta es propensa a cambios permanentes, por lo que el usuario es responsable del uso de la misma.</small>	

Anexo 5: certificado de origen Ecuapass



Certificados de Origen

ADUANA DEL ECUADOR

Proceso de trámite de soporte de Usuario | Página Web de SENAE | Guía del uso | Mi página | Cerrar sesión

Ecuapass

Tramites operativos | Servicio de Informacion | Soporte al Cliente | Ventanilla Única

Mens Izquierdo | Ventanilla Única > 4.4 Elaboración de CO | Soporte de Usuario

Solicitud Tramites

MIPRO

Certificados de Origen SGP	Seleccionar
Certificados de Origen ATPDEA	Seleccionar
Certificados de Origen CAN/ALADI	Seleccionar
Certificados de Origen CAN/MERCOSUR	Seleccionar
Certificados de Origen ACE65	Seleccionar
Certificados de Origen Terceros Países	Seleccionar
Certificados de Origen Acuerdo de Cartagena	Seleccionar
Modulo de Subida en Lote Para Certificados de Origen	Seleccionar

Anexo 6: Tarifas obtención del Token



Tarifas Vigentes

Las tarifas de los certificados de firma electrónica de acuerdo a la Resolución Administrativa No. BCE-0038-2014 de 27 de junio de 2014, son las siguientes:

TOKEI (Es un dispositivo criptográfico USB, donde se almacena su certificado digital de forma segura) vigencia 2 años

misión del Certificado de Firma Electrónica (token)	30,00 + IVA
dispositivo Portable Seguro • Token	35,00 + IVA
TOTAL	65,00 + IVA
renovación del Certificado (válido por 2 años)	20,00 + IVA

HSM (Hardware Security Module) es dispositivo criptográfico ideal para altos volúmenes de transacciones, ejemplo: facturación electrónica) vigencia 3 años

misión del Certificado de Firma Electrónica (HSM)	90,00 + IVA
HSM • Puede adquirirse distribuidores locales	-----
renovación del Certificado (válido por 3 años)	90,00 + IVA

Nota: El HSM debe ser compatible con la plataforma PKI y el proveedor de servicios de certificación. Mayor información: 02 2572522 / m.: 212202777

ARCHIVO (Es un certificado estándar x.509 en formato p12, que puede ser integrado en cualquier sistema operativo) vigencia 1 año

FORMAS DE PAGO

En el Banco Central del Ecuador

- Transferencia Interbancaria SPI, solidariedad a su institución bancaria la transferencia, a la cuenta corriente de la entidad de certificación de la oficina en la que retirará su certificado:

- Quito: Cta. Cte. 01820054 SPI-BCE Entidad de Certificación UO Sublínea 10103
- Guayaquil: Cta. Cte. 02820002 SPI-BCE Entidad de Certificación GYE Sublínea 10103
- Cuenca: Cta. Cte. 03820045 SPI-BCE Entidad de Certificación CUE Sublínea 10103

Nota: Para confirmar su pago envíe por correo electrónico o medio físico una copia del comprobante de pago donde conste #referencia de transferencia SPI, nombre de empresa (para p. jurídica o f. público) y #de oficina de sede (opcional), o nombre persona (para persona natural)

- QUITO:** mccabezas@bce.ec
- GUAYAQUIL:** certantes@bce.ec

Anexo 7: Requisitos obtención del Token

FIRMA ELECTRONICA Y TOKEN

SECURITY DATA

PASO 1:
Enviar los siguientes documentos al correo electrónico: ventasui@securitydata.net.ec
(Formato PDF y a color, cada documento en un archivo por separado)
REPRESENTANTE LEGAL O MIEMBRO DE UNA EMPRESA:


- Original de la cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la papeleta de votación actualizada.
- Original o copia notariada del RUC de la empresa.
- Original o copia notariada del RUP en caso de tenerlo.
- Original o copia notariada del nombramiento del representante legal, adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original o copia notariada del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones o Constitución de la Empresa solicitante.
- Original de la carta de autorización firmada por el representante legal, donde conste el número de cédula, nombre y cargo de todos los solicitantes de la empresa.
- Formulario de solicitud completo:
<https://www.securitydata.net.ec/descargas> (Punto 4.3 Formulario de Solicitud de Certificados)

PERSONA NATURAL


- Original de la cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la papeleta de votación actualizada.
- Original de la planilla de un servicio básico (luz, agua, teléfono) de cualquiera de los últimos tres meses, a nombre de la persona que solicita el certificado y que certifique la dirección que conste en el RUC.
- Original o copia notariada del RUC.
- Original o copia notariada del RUP en caso de tenerlo.
- Formulario de solicitud completo:
<https://www.securitydata.net.ec/descargas> (Punto 4.3 Formulario de Solicitud de Certificados)

PASO 2:
SECURITY DATA procederá a revisar los documentos enviados anteriormente y en el lapso de 48 horas enviará un correo electrónico al solicitante, informando el estado del trámite y los pasos a seguir para proceder con el pago de \$89.70 + IVA (\$50.70 Emisión del Certificado + \$39 Dispositivo portable o Token).

PASO 3:
Una vez aprobada la solicitud y luego de haber realizado el pago, el solicitante debe asistir a la cita designada por su asesor (trámite de carácter personal), con toda la documentación original o copias notariadas, para la entrega del Token y la clave.



Ministerio de Comercio Exterior



PRO ECUADOR
MERCADO INTERIOR

Para mayor información puede contactarse con:
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: 02-2570013 EXT. 7319/4048
SECURITYDATA: 1800-FIRMAS (347627)
PRO ECUADOR: 04-2597980 EXT. 322 / 02-2993200 EXT.12800

Anexo 8: cotizaciones activos tangibles

PRINCIPALES GASTOS DEL NEGOCIO				
Muebles y enceres	 \$ 500	 \$ 165	 \$ 400	 \$ 155
	Mega Mobiliar P. Icaza 449 y Baquerizo Moreno Guayaquil- Ecuador Telf: (04) 2566500 Telf: (04) 2566990 Cel: 0991903712 Cel: 0986099772 Mail: ventasmegamobiliar@gmail.com Mail: ventas@megamobiliar.com	Mercado libre: Marco Japa tño: 0939166270 http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-406908356-escritorio-de-oficina-con-cajonera-_JM#WM	Mercado libre: Karla Sures tño: 2390 679 http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-406908356-escritorio-de-oficina-con-cajonera-_JM#WM	OLX: Diego Suasti 234 908 http://quito.olx.com.ec/mueble-de-oficina-de-oportunidad-iiid-797488694
	 \$ 94.99	 \$ 35	 \$ 25	 \$ 70
	Mercado libre: Nelson Ayala tño: 2 345 678 http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-406908356-escritorio-de-oficina-con-cajonera-_JM#WM	Mercado libre: Marco Viteri tño: 098764234 http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-406908356-escritorio-de-oficina-con-cajonera-_JM#WM	OLX: Alex poraño tño: 098345111 http://guayaquil.olx.com.ec/sillas-para-oficina-iiid-797700910	OLX: Karla Benites tn: 098934421 http://quito.olx.com.ec/sillas-con-ruedas-para-oficina-iiid-796520218
Camión	 \$ 25.000	 \$ 24.000	 \$ 28.000	 \$ 30.000
	2014 5000 km de recorrido, dispositivos de rastreo, capacidad 6,5 ton, financiado con el banco 11,2 % de interes	2014, 50000 km de recorrido, 0991724285-0986442027-3876986 sr. Flores	20104 40.000 km de recorrido Jaime Freire 09) 96668512	2014 50.000 km de recorrido Marco Gutierrez(0999187041) (04)6021456
Equipo de computo	 \$1.606, 25	 \$190	 \$ 683, 90	 \$ 349
	COMPUTADOR AIO HP TOUCH CI5 4TA GEN 2 Computor: http://compu-tron.net/computo/computadores.html?gclid=COTHm4iAg8UCFdg8gQodoIoAGw	INTEL CELERON 2.0 OLX: Marco Ochoa tño: 0956443212 http://guayaquil.olx.com.ec/se-vende-computadora-flamante-para-oficina-precio-190-dolares-telef-0980648147-iiid-797081422	COMPUTADOR AIO DELL INTEL-N3530-4GB-500GB-LED19.5-W8 Computor: http://compu-tron.net/computo/computadores.html?gclid=COTHm4iAg8UCFdg8gQodoIoAGw	Computador De Escritorio Hp Dc5800 /dual-core 2.0 Ghz Mercado Libre: http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-406830926-computador-de-escritorio-hp-dc5800-dual-core-20-ghz-_JM
Centros de Acopio, bodegas	 \$ 600	 \$ 900	 \$ 590	 \$ 1000
	San Rafael, Valle de los chillos, 100 metros cuadrados, tño: 0997367577 Rita Garcia. OLX. http://quito.olx.com.ec/bodegas-de-arriendo-quito-san-rafael-valle-de-los-chillos-iiid-792856019	Bodega en venta, area util 120 m2, dentro de complejo, a pocas cuadras de la Ave. Juan Tanca Marengo. Tño: 0945342123, Guayaquil via daule Plusvalia: http://www.plusvalia.com/propiedades/bodega-120-m2-vendo-via-daule-597911.html	Pequeña bodega de 200 m2, con oficinas y baños. Sector Bellavista Guayaquil Martin España tño 098345212 Plusvalia: http://www.plusvalia.com/propiedades/bodega-de-alquiler-50639831.html	Direccion: Av. juan tanga marengo 340 metros, 4,50 el metro cuadrado 1500\$, tño: 0987677084 Marco Intriaga El comercio