



**UNIVERSIDAD UTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

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

**“TRABAJO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y  
ADUANAS”**

**TEMA:**

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE MANZANA DESHIDRATADA A  
RUMANIA 2019**

**AUTOR:**

**FRANCISCO JAVIER BONILLA PULE**

**DIRECTOR DE TESIS**

**FAUSTO NÚÑEZ ORTEGA**

**QUITO 2018**

# FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO

## PROYECTO DE TITULACIÓN

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100349385-3
APELLIDO Y NOMBRES:	Bonilla Pule Francisco Javier
DIRECCIÓN:	Ibarra, Pílanquí, Pasaje "D" 2-12
EMAIL:	fjbonillap92@gmail.com
TELÉFONO FIJO:	062611207
TELÉFONO MOVIL:	0985691246

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	PLAN DE EXPORTACIÓN DE MANZANA DESHIDRATADA A RUMANIA 2019
AUTOR O AUTORES:	Francisco Javier Bonilla Pule
FECHA DE ENTREGA DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:	17 de Octubre del 2018
DIRECTOR DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:	Ing. Fausto Núñez Ortega Mgt.
PROGRAMA	PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Licenciado en Comercio Exterior, Integración y Aduanas
RESUMEN: Mínimo 250 palabras	<p>El proyecto que se presenta a continuación se lo ha realizado con el fin de promocionar una nueva gama de productos los cuales al añadirle valor agregado van a poder competir en mercados internacionales. En los últimos años las personas se han venido inclinando por un nuevo mercado de comida saludable y de fácil acceso, y, es aquí que debemos aprovecharlo al contar con materia prima de calidad haciendo uso de nuestra ventaja comparativa por los exquisitos suelos y el clima que nos permite obtener un producto de calidad.</p> <p>Se ha decidido ingresar al mercado Europeo, más puntualmente se pretende comercializar manzana deshidratada en Rumania tomando</p>

	<p>en cuenta que en los últimos años las importaciones y el mercado en este tipo de producto ha venido en ascenso en este país. Por tal razón el siguiente plan de exportación está estructurado por 4 capítulos, como se lo detalla a continuación.</p> <p>Capítulo primero describe de manera explícita, el problema a investigar, los objetivos a desarrollarse y el marco teórico. Toda la información detallada nos proporciona al lector una explicación puntual del porque se va a realizar la investigación.</p> <p>Capítulo segundo determina la metodología aplicada, la modalidad de investigación, nivel de estudio, método e instrumentos de investigación.</p> <p>Capítulo tres, se ejecuta el estudio del mercado, la oferta y demanda detalle del acuerdo multipartes entre Ecuador y La Unión Europea y su incidencia en el proyecto, así como el análisis financiero que determina que la investigación es factible.</p> <p>El último capítulo, se determinan las conclusiones y recomendaciones basadas en los resultados de la investigación, explicando el porqué del proyecto.</p>
<b>PALABRAS CLAVES:</b>	<b>Comercio Exterior, Plan de Exportación</b>
<b>ABSTRACT:</b>	<p>The project presented below has been carried out in order to promote a new range of products which, by adding added value, will be able to compete in international markets. In recent years people have been leaning towards a new market of healthy and easily accessible food, and, here we must take advantage of having quality raw material making use of our comparative advantage for the exquisite soils and climate that It allows us to obtain a quality product.</p>

	<p>It has been decided to enter the European market, more precisely it is intended to market dehydrated apple to Romania taking into account that in recent years imports and the market in this type of product has been on the rise in this country.</p> <p>For this reason the following export plan is structured by 4 chapters, as detailed below.</p> <p>Chapter one explicitly describes the problem to be investigated, the objectives to be developed and the theoretical framework. All the detailed information gives the reader a specific explanation of why the investigation is going to be carried out.</p> <p>Chapter two determines the applied methodology, the research modality, level of study, method and research instruments.</p> <p>Chapter three, the study of the market, supply and demand detail of the multipart agreement between Ecuador and the European Union and its impact on the project, as well as the financial analysis that determines that the research is feasible.</p> <p>The last chapter, the conclusions and recommendations based on the results of the investigation are determined, explaining the reason of the project.</p>
<b>KEYWORDS</b>	<b>Foreign trade, Exportation plan</b>

Se autoriza la publicación de este Proyecto de Titulación en el Repositorio Digital de la Institución.



Francisco Javier Bonilla

1003493853

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Bonilla Pule Francisco Javier**, con CI 1003493853 autor del proyecto titulado: **“Plan de exportación de manzana deshidratada a Rumania 2019”** previo a la obtención del título de **Licenciado en Comercio Exterior, Integración y Aduanas en la Universidad UTE**.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de Educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad UTE a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Quito, 17 de Octubre del 2018



Bonilla Pule Francisco Javier

1003493853

## CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor de tesis de grado certifico que el presente trabajo que lleva por título “Plan de exportación de manzana deshidratada a Rumania 2019”, para aspirar al título de Licenciado en Comercio Exterior, Integración y Aduanas fue desarrollado por Francisco Javier Bonilla Pule, bajo mi dirección y supervisión, en la Facultad de Ciencias Administrativas; y que dicho trabajo cumple con las condiciones requeridas para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del Jurado examinador que se designe.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Fausto', with several horizontal strokes underneath.

**Ing. Fausto Núñez Ortega Mgt.**

## DECLARACION JURAMENTADA DEL AUTOR

Yo, Francisco Javier Bonilla Pule, portador de la cédula de identidad N° 1003493853, declaro que el proyecto aquí descrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en ese documento.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Francisco Bonilla", is written over a horizontal line.

Bonilla Pule Francisco Javier

1003493853

## **DEDICATORIA**

El presente plan de tesis va dedicada a toda mi familia, quienes con su apoyo han sido un pilar fundamental en mi vida para que yo pueda cumplir todas mis metas. A mis padres, que han sabido guiarme y han estado pendientes en todos los momentos importantes para brindarme su mano. A mis hermanas, tíos y tías que siempre me han ayudado en los momentos difíciles y que a pesar de los problemas nunca me han abandonado.

Una dedicatoria especial a mis abuelos que sé que desde el cielo celebraran conmigo este triunfo.



## AGRADECIMIENTOS

Principalmente, quiero agradecer a Dios por darme la oportunidad de estar vivo, por todas las bendiciones que derrame sobre mí y por ser mi apoyo cuando las cosas se han puesto difíciles gracias a él he logrado concluir una nueva etapa de mi vida.

A mi familia, por brindarme su ayuda y mostrarme que puedo contar con ellos para superar cualquier situación.

A mis padres, por darme la vida y nunca rendirse para convertirme en el hombre que soy hoy en día, por enseñarme valores éticos y morales para poder desenvolverme como persona y como profesional.

A mis hermanas, por darme su apoyo y sus consejos cuando más lo necesitaba

A mis tíos y tías que me han demostrado que puedo contar con ellos, sé que si necesito contar con alguien será con ellos.

A mis abuelos, que sé que desde el cielo me siguen cuidando y guiando mi camino, que siempre me apoyaron sin juzgar.

A mis docentes, que me guiaron durante toda mi formación educativa, puedo decir que he conocido docentes de calidad tanto como persona y como profesionales ya que más que ser profesores se convirtieron en amigos

A la Universidad Tecnológica Equinoccial por colaborar en mi formación como profesional a través de sus planes de estudios, enseñanzas y experiencias.

Y un agradecimiento especial a mi director de tesis que ha logrado guiarme durante el proceso de titulación, ha sabido transmitir todo el conocimiento que posee para que otros puedan aprender, no dudaría en decir que es uno de los mejores docentes que se han cruzado en mi camino.

# Contenido

<b>1</b>	<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>1</b>
1.1	El problema de Investigación.....	1
1.1.1	Problema a investigar .....	1
1.1.2	Objeto de estudio Teórico.....	1
1.1.3	Objeto de estudio Práctico.....	1
1.1.4	Planteamiento del problema.....	2
1.1.5	Formulación del problema .....	3
1.1.6	Sistematización del problema .....	3
1.1.7	Objetivo General .....	3
1.1.8	Objetivos Específicos .....	3
1.1.9	Justificación.....	4
1.2	Marco Teórico .....	5
1.2.1	Antecedentes de la manzana .....	5
1.2.2	Generalidades de la planta .....	5
1.2.3	Tipos de manzana.....	6
1.2.4	Valor Nutritivo y Usos.....	6
1.2.5	Requerimientos de suelo .....	6
1.2.6	Cosecha.....	7
1.2.7	1.2.7 Fruta deshidratada.....	7
1.2.8	Antecedentes fruta deshidratada.....	8
1.2.9	Información Nutricional de manzana deshidratada.....	8
1.2.10	Ventajas manzana deshidratada .....	9
1.2.11	Principales importadores de frutos secos en el mundo .....	10
1.2.12	Principales proveedores de manzana deshidratada para Rumania .....	10
1.2.13	Clasificación Arancelaria .....	11
1.2.14	Antecedentes País a exportar.....	11
1.3	Marco Conceptual.....	12
<b>2</b>	<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>14</b>
2.1	Metodología General .....	14
2.1.1	Nivel .....	14
2.1.2	Modalidad.....	14
2.1.3	Método .....	14
2.2	Metodología Específica .....	15
2.2.1	Metodología del estudio de mercado. ....	15
2.2.2	Metodología de comercio exterior. ....	16

2.2.3	Metodología de financiamiento .....	16
<b>3</b>	<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>18</b>
3.1	Características del mercado rumano.....	18
3.1.1	Información del mercado .....	18
3.1.2	Geografía .....	19
3.1.3	Clima.....	19
3.2	Comercio Exterior .....	19
3.2.1	Balanza Comercial de Rumania .....	19
3.2.2	Productos de importación.....	20
3.2.3	Principales proveedores de Rumania.....	21
3.2.4	Productos importados por Rumania desde Ecuador .....	22
3.2.5	Balanza Comercial Total Ecuador – Rumania.....	23
3.3	Accesos al Mercado .....	24
3.3.1	Acuerdos Comerciales.....	24
3.4	Canales de Distribución.....	25
3.5	Resultados del objetivo N° 1.....	26
3.5.1	Demanda .....	26
3.5.2	Proyecciones .....	27
3.5.3	Proyección de la PEA en Rumania .....	27
3.5.4	Metodología para cuantificar la demanda .....	28
3.5.5	Producción de Manzana Deshidratada en Rumania .....	28
3.5.6	Importaciones de Rumania de Manzana Deshidratada .....	28
3.5.6.1	Proyección de las importaciones rumanas de manzana deshidratada.....	29
3.5.7	Exportaciones rumanas de manzana deshidratada .....	31
3.5.7.1	Proyección de las exportaciones rumanas de manzana deshidratada .....	32
3.5.8	Consumo aparente .....	34
3.5.9	Proyección de la población de Rumania .....	35
3.5.10	Consumo Per-cápita.....	36
3.5.11	Mercado Meta.....	36
3.5.12	Demanda insatisfecha.....	37
3.6	Resultado del objetivo N° 2 .....	38
3.6.1	Oferta .....	38
3.7	Incoterms .....	39
3.8	Marketing Mix .....	40
3.8.1	Precio.....	41
3.8.2	Precio de competidores en el mercado extranjero .....	41

3.8.3	Plaza .....	41
3.8.3.1	Comercialización .....	42
3.8.4	Promoción.....	42
3.9	Constitución de la empresa .....	42
3.9.1	Misión.....	43
3.9.2	Visión.....	43
3.9.3	Objetivos de la empresa .....	43
3.10	Organigrama de la empresa .....	43
3.11	Estudio Técnico.....	44
3.11.1	Importancia.....	44
3.11.2	Tamaño del proyecto .....	44
3.11.2.1	Demanda .....	44
3.11.2.2	Suministros e insumos .....	44
3.11.2.3	Tecnologías y equipos .....	45
3.11.3	Localización de proyecto.....	45
3.11.3.1	Macro localización .....	45
3.11.3.2	Micro localización .....	46
3.12	Resultado del objetivo N° 3 .....	47
3.12.1	Proceso de exportación .....	47
3.12.2	Requisitos para obtener el registro de exportación.....	47
3.12.3	Términos de negociación .....	48
3.12.3.1	Forma de pago.....	48
3.13	Documentación necesaria para exportar .....	48
3.13.1	Ecuador.....	48
3.13.1.1	Documentos de acompañamiento .....	48
3.13.1.2	Documentos de soporte .....	49
3.13.2	Documentación obligatoria Rumania .....	50
	• Factura comercial .....	51
	• Documentos de transporte.....	52
	• Seguro de transporte de mercancías.....	52
3.14	Trámites para exportar .....	53
3.14.1	Proceso en aduana .....	53
3.15	Logística de exportación.....	54
3.15.1	Características de la carga.....	54
3.15.2	Empacado .....	54
3.15.3	Marcado o etiquetado .....	55

3.15.4	Contenerización y estiba de la carga.....	55
3.15.5	Transporte .....	57
3.16	Puerto Marítimo .....	57
3.16.1	Puerto marítimo de origen.....	57
3.16.2	Puerto marítimo de destino .....	57
3.17	Cálculo de valor FOB .....	57
3.18	Resultado Objetivo N° 4 .....	58
3.18.1	Determinación de inversiones.....	58
3.18.1.1	Inversión Inicial.....	58
3.18.1.2	Activos tangibles fijos .....	59
3.18.1.3	Activos intangibles .....	59
3.18.2	Estructura del financiamiento del proyecto .....	59
3.18.3	Determinación de costos, gastos e ingresos.....	60
3.18.3.1	Ingresos.....	60
3.18.3.2	Costos de venta .....	61
3.18.3.3	Gastos de administración .....	61
3.18.3.4	Gastos de personal .....	62
3.18.3.5	Gastos de exportación .....	62
3.18.3.6	Gastos financieros.....	63
3.18.3.7	Depreciaciones .....	65
3.19	Evaluación Financiera.....	65
3.19.1	Estados Financieros .....	66
3.19.1.1	Estado de Situación Inicial .....	66
3.19.1.2	Estado de Resultados .....	67
3.19.1.3	Flujo de caja .....	67
3.20	Indicadores de Rentabilidad .....	68
3.20.1	Valor actual neto .....	68
3.20.2	Tasa Interna de Retorno .....	69
3.20.3	Periodo de Recuperación de la Inversión .....	70
3.20.4	Punto de equilibrio .....	71
3.21	Conclusiones.....	72
3.22	Recomendaciones.....	73
	Bibliografía.....	74

## Índice de Tablas

<b>Tabla 1 Composición nutricional de manzana deshidratada (100 g)</b> .....	9
<b>Tabla 2 Principales importadores de frutos secos en el mundo</b> .....	10
<b>Tabla 3 Principales proveedores de manzana deshidratada</b> .....	10
<b>Tabla 4 Clasificación arancelaria</b> .....	11
<b>Tabla 5 Mercado rumano</b> .....	18
<b>Tabla 6 Balanza Comercial Total de Rumania Miles USD</b> .....	19
<b>Tabla 7 Productos importados por Rumania</b> .....	21
<b>Tabla 8 Productos importados por Rumania desde Ecuador</b> .....	22
<b>Tabla 9 Balanza Comercial Total Ecuador – Rumania Miles USD</b> .....	23
<b>Tabla 10 Crecimiento Poblacional</b> .....	27
<b>Tabla 11 Población Económicamente Activa</b> .....	27
<b>Tabla 12 Importaciones de Rumania de manzana deshidratada</b> .....	28
<b>Tabla 13 Proyección de importaciones rumanas de manzana deshidratada</b> .....	29
<b>Tabla 14 Proyección de importaciones en dólares</b> .....	30
<b>Tabla 15 Exportaciones rumanas de manzana deshidratada</b> .....	32
<b>Tabla 16 Proyección de exportaciones rumanas de manzana deshidratada</b> .....	32
<b>Tabla 17 Proyección de exportaciones rumanas de manzana deshidratada</b> .....	33
<b>Tabla 18 Consumo aparente de manzana deshidratada TN</b> .....	35
<b>Tabla 19 Proyección población de Rumania</b> .....	35
<b>Tabla 20 Consumo aparente de manzana deshidratada en gramos</b> .....	36
<b>Tabla 21 Consumo per – cápita de manzana deshidratada en kilogramos</b> .....	37
<b>Tabla 22 Déficit del consumo en kilogramos</b> .....	37
<b>Tabla 23 Demanda insatisfecha en kilogramos</b> .....	38
<b>Tabla 24 Tabla Oferta – Demanda (kg)</b> .....	39
<b>Tabla 25 Calculo de valor del termino negociado (FOB)</b> .....	57
<b>Tabla 26 Inversión inicial</b> .....	58
<b>Tabla 27 Activos tangibles fijos</b> .....	59
<b>Tabla 28 Activos intangibles o diferidos</b> .....	59
<b>Tabla 29 Financiamiento del proyecto</b> .....	60
<b>Tabla 30 Presupuesto de ingresos</b> .....	60
<b>Tabla 31 Presupuesto de costo de ventas</b> .....	61
<b>Tabla 32 Gastos administrativos</b> .....	61
<b>Tabla 33 Gastos de personal</b> .....	62
<b>Tabla 34 Gastos de exportación</b> .....	62
<b>Tabla 35 Amortización de la deuda</b> .....	63
<b>Tabla 36 Depreciaciones</b> .....	65
<b>Tabla 37 Estado de situación inicial</b> .....	66
<b>Tabla 38 Estado de Resultados</b> .....	67
<b>Tabla 39 Flujo de caja</b> .....	68
<b>Tabla 40 Costo de capital</b> .....	69
<b>Tabla 41 Cálculo del Valor actual neto</b> .....	69
<b>Tabla 42 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno</b> .....	70
<b>Tabla 43 Periodo de recuperación</b> .....	70
<b>Tabla 44 Punto de equilibrio</b> .....	71

## Índice de Figuras

<b>Figura 1: Balanza comercial total de Rumania miles USD</b> .....	20
<b>Figura 2: Proveedores de las importaciones de Rumania</b> .....	22
<b>Figura 3: Balanza comercial total Ecuador - Rumania miles USD</b> .....	24
<b>Figura 4: Canales de distribución</b> .....	26
<b>Figura 5: Proyección importaciones (TN)</b> .....	30
<b>Figura 6: Proyección de importaciones en dólares</b> .....	31
<b>Figura 7: Proyección exportaciones (TN)</b> .....	33
<b>Figura 8: Proyección exportaciones (miles)</b> .....	34
<b>Figura 9: Presentación de la manzana deshidratada</b> .....	40
<b>Figura 10: Esquema organizacional</b> .....	43
<b>Figura 11: Localización de la empresa</b> .....	46
<b>Figura 12: Modelado contenerización vista aérea</b> .....	56
<b>Figura 13: Modelado contenerización vista lateral</b> .....	56
<b>Figura 14: Modelado contenerización vista angular</b> .....	56

# **1 CAPÍTULO I**

## **1.1 El problema de Investigación**

### **1.1.1 Problema a investigar**

Es de vital importancia estudiar la factibilidad que los productos ecuatorianos tienen en el exterior, por ende estamos en la obligación de promover y aprovechar todos los recursos naturales de los que somos privilegiados, así de esta manera lograr trabajar en conjunto con todos los sectores productivos para generar ingreso de capital y que intencionalmente Ecuador sea considerado un gran aliado comercial.

### **1.1.2 Objeto de estudio Teórico**

En un mundo determinado por la globalización la principal herramienta para el desarrollo de los países es el intercambio comercial y la relación que los países tienden a tener entre ellos; hoy en día podemos darnos cuenta que el comercio internacional es el que impulsa al mundo en su evolución, por ende las exportaciones son una de las principales fuentes de ingresos monetarios por medio del cual cada país da a conocer sus productos al resto del mundo. La diversificación de producto y el valor agregado que se incluyan en los mismos romperán el paradigma actual de nuestro país y nos permitirá ganar competitividad internacionalmente hablando, como en este caso será el estudio técnico de la manzana deshidratada.

### **1.1.3 Objeto de estudio Práctico**

Si la historia nos ha enseñado algo es que nuestro país no se ha caracterizado por comercializar productos terminados, por el contrario, Ecuador es conocido por el hecho de producir productos tradicionales para que otros países los manufacturen. Dentro de los cuales podemos resaltar productos como las frutas las cuales tienen una producción abundantemente y se caracterizan por ser una de las mejores de Sudamérica.



La manzana es un producto cotizado en el exterior y de gran competitividad al darle un valor agregado como fruta deshidratada.

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

En una sociedad movida por la internacionalidad y los negocios es relevante buscar las nuevas tendencias dentro de un mercado que cada vez se va haciendo más pequeño por la cantidad de demanda de productos que cada año se presentan al mercado, nuestro país es pionero en exportación de productos como rosas, camarón y banano entre otros, sin embargo todavía no hemos apostado de manera directa a la industrialización y exportación de productos terminados por lo que es necesario incursionar dentro de esta temática para investigar todas las variables y requerimientos que se necesitan para generar competitividad en los nuevos mercados.

Nos encontramos en una situación crítica dentro del país, la falta de plazas de trabajo genera preocupación en toda la población por lo que esto demanda buscar una solución coherente y que genere credibilidad y para que esto se lo realice de manera exitosa es necesario contar con todo el apoyo de todos los actores sociales que contribuyen en los procesos de comercialización de los productos hacia el mercado internacional.

La falta de información y conocimiento acerca de los procesos de exportación se presenta como un obstáculo para que algunas personas puedan incursionar en nuevos mercados como en este caso lo es Rumania, como resultado de esto se ven obligados a direccionarse al mercado local obteniendo una menor ganancia y paralelo a esto que el producto no se haga conocer en el resto del mundo.

Al ser la manzana deshidratada un producto con un alto nivel nutricional es necesario aprovechar las propiedades y vitaminas que el mismo posee para de esta manera poder explotar sus beneficios dentro del mercado y justificar su uso como tendencia para el consumo de productos saludables.

Los productos deshidratados en este caso como la manzana son procesados para mantener su conservación por un tiempo más prolongado sin dejar de lado que se mantiene todas sus propiedades nutricionales, además en el tema de distribución y consumo su tratamiento es mucho más sencillo. Este tipo de productos son de vital importancia para

la salud especialmente para combatir problemas digestivo, circulatorio, inmunológico, entre otras

En nuestro país son muy escasas las empresas que se dedican a la producción de deshidratados de frutas, surgiendo así la necesidad de realizar un mayor énfasis en este producto.

### **1.1.5 Formulación del problema**

¿Es viable técnicamente y rentablemente la exportación de fruta deshidratada de Manzana a Rumania?

### **1.1.6 Sistematización del problema**

- ¿Qué capacidad de producción tiene el Ecuador para poder industrializar y exportar manzana deshidratada a Rumania?
- ¿Cuáles son los requerimientos necesarios para la obtención y exportación de manzana deshidratada?
- ¿Cuál es el nicho de mercado que el producto quiere cubrir para que el plan de exportación de fruta deshidratada sea viable técnicamente y rentablemente?
- ¿Es viable financieramente la factibilidad del proyecto?

### **1.1.7 Objetivo General**

- Diseñar un plan de exportación de manzana deshidratada al mercado de Rumania.

### **1.1.8 Objetivos Específicos**

- Establecer la demanda insatisfecha de la manzana deshidratada en Rumania
- Determinar la oferta exportable de manzana deshidratada
- Realizar un estudio de los requerimientos y condiciones que la fruta deshidratada de manzana necesita para ingresar al mercado rumano
- Analizar la rentabilidad que la fruta deshidrata genera con el plan de exportación para el 2019

### **1.1.9 Justificación**

Debido a la problemática existente surge la necesidad de crear un proyecto que nos permita mejorar nuestra calidad de vida, es importante la implementación de un plan que nos permitirá exportar la fruta y hacer un estudio técnico de los beneficios que se obtendrán a través de la investigación. Este proyecto nos abre un abanico de posibilidades para demostrar nuestra capacidad e iniciativa de emprendimiento.

Considerando que nuestro país cuenta con una ubicación geográfica privilegiada sobre el resto del mundo y viéndonos en la necesidad de encontrar una nueva fuente para generar un ingreso nos vemos en la tarea de aprovechar los productos que nuestro país nos proporciona.

La manzana es un producto con alta demanda en el mercado y al procesarlo como un deshidratado de fruta se le está generando un valor agregado; con el plan de exportación se pretende encontrar un nuevo mercado para este tipo de productos por medio del cual nuestro país lograra generar una mayor competitividad.

Si bien es cierto la manzana cuenta con una ventaja comparativa sobre otros productos de la región por el excelente clima en el que se cultivan, por otro lado también debemos considerar que como país en vía de desarrollo debemos romper el paradigma en el que nos encontramos y cambiar de manera imperativa nuestra matriz productiva, impulsando las exportaciones y diversificando nuestros productos de este modo queremos beneficiarnos de las propiedades que tiene la manzana añadiéndole valor agregado y haciéndonos conocer en nuevos mercados

Rumania es un mercado potencial en crecimiento de este tipo de productos por lo que se prevé que es viable apostar por este mercado, aprovechando a su vez el SGP firmado con la UE.

Para que el estudio técnico del plan de exportación tenga éxito se pretende hacer uso de todos los conocimientos y herramientas que se nos ha proporcionado en el transcurso de la carrera para analizar todos los procesos y requerimientos necesarios para que el producto ingrese en este mercado además de todas las instituciones que intervienen dentro de la operación comercial.

## **1.2 Marco Teórico**

### **1.2.1 Antecedentes de la manzana**

La manzana es el fruto que se obtiene del manzano, el cual es una planta caducifolia y que se produce en lugares donde abunda el frío, sin embargo, hoy en día se ha extendido a zonas tropicales con un ambiente más cálido. El desarrollo en el tema científico ha proporcionado información necesaria para que los científicos trabajen en el tema genético por medio del cual se ha logrado obtener nuevas variedades de esta planta que han conseguido adaptarse a climas más cálidos como Indonesia donde no hay presencia de temperaturas bajas durante el invierno, del mismo modo en las zonas más cálidas podemos encontrar que la planta se la puede cultivar dos veces al año. (Flores, 2014)

En nuestro país la cosecha de manzana se lo da en la región de los andes, y se encuentra localizado en Tungurahua, Azuay, Cañar, Cotopaxi, Chimborazo, así como en otras provincias de la sierra ecuatorial. Es un cultivo estacional que se lo comercializa y distribuye en el mercado entre enero y mayo respectivamente. La manzana es consumida en fresco como fruta de mesa y en el sector de la industria se lo puede encontrar en ensaladas al igual que de esta fruta se puede obtener dulces, pulpas, coladas, licores y entre sus principales usos esta la elaboración de jugos. (Vallejo, 2014)

### **1.2.2 Generalidades de la planta**

Según (Polanco, 2017)“El nombre “manzana” hace referencia al nombre otorgado en un principio por Linnaeus, *Pyrus malus* (mismo género de la pera aunque ya no pertenece a él). Actualmente las manzanas se agrupan dentro del género *Malus*. Las especies consideradas como manzanas son: *Malus communis*, *Malus doméstica*, *Malus pumila* y *Malus sylvestrus*. Se ha hecho mención a ellas desde la época de los romanos, griegos y en mitología frecuentemente se reconocen como símbolos de la eterna juventud. Se conocen referencias de cultivos de manzanas desde el año 300 a. C. La manzana es un fruto producido por el manzano, un árbol perteneciente a la familia Rosaceae. Este fruto proviene de una

flor que posee un ovario compuesto ínfero, a diferencia de la mayoría de las rosáceas que tiene ovarios súperos”.

### **1.2.3 Tipos de manzana**

Según (Vallejo, 2014) “Las principales variedades de manzana cultivadas son la Emilia, Rome Beauty, Golden Delicious o Delicia; Red Delicious o roja; Granny Smith o verde y Royal Gala; hay otras con nombres comunes como la Tortera Rayada, la Balsosa, Carmelita y la Común”

### **1.2.4 Valor Nutritivo y Usos**

Entre sus beneficios se conoce que es un anabolizante del sistema instestinal por su gran contenido de pectina, acido málico, fibra, y también interviene como antioxidante; es muy cotizado por un gran porcentaje de consumidores y es ideal para mezclar con distintos tipos de alimentos. (Vallejo, 2014)

### **1.2.5 Requerimientos de suelo**

Se necesita de suelos libres donde normalmente esta fruta puede desarrollarse sin complicaciones y donde se encuentre los nutrientes orgánicos requeridos, también se debe analizar que el abono orgánico contenga una gran cantidad de fauna microbiana que provea a la planta el alimento necesario para su crecimiento. (Hora, 2015)

Sabemos que es necesario el riego de la planta pero en cuanto a esto los parámetros no son muy estrictos ya que desde que se siembra el fruto, los regadíos pueden cambiar según convenga al productor. (Hora, 2015)

Para evitar la contaminación de plagas en la planta es de vital importancia que después del ciclo de cosecha se limpien tanto las hojas dejando que estas se desprendan del tallo de la cosecha pasada. (Hora, 2015)

Benavides afirma que el cultivo de manzana es factible realizarlo en todo el transcurso del año por lo que la producción ha crecido y puede manifestar que los

agricultores de las diferentes provincias están empezando a capacitarse para poder enviar el producto al extranjero. (Hora, 2015)

### **1.2.6 Cosecha**

El cultivo tarda alrededor de siete a ocho meses hasta su cosecha, tiempo en el cual el fruto comienza su tratamiento de fertilización. (Hora, 2015)

En su desarrollo se usa un bio estimulante que le concede a la planta la capacidad de tener un 30% más de producción, pero sin afectar en lo absoluto su consumo, ya que sus propiedades no son de carácter cancerígeno y que al final de la cosecha todos los restos del fertilizante desaparecen por total. (Hora, 2015)

Cuando la planta al fin proporciona el fruto, comienza un estado de curación y descontaminación por medio del cual al final se obtiene la manzana ya en su estado natural, para su posterior distribución y consumo. (Hora, 2015)

El resultado principal es conseguir frutas sanas en su totalidad que a su vez no contengan ni microorganismos ni plagas para que de este modo el mercado en el cual se venden puedan tener un precio competitivo. (Hora, 2015)

### **1.2.7 1.2.7 Fruta deshidratada**

El proceso de deshidratación es uno de los métodos más tradicionales para tratar los alimentos, el cual radica en la eliminación de un gran porcentaje de agua de los alimentos para que estos no sean perecibles. (Guatemala, 2016, A)

Se estima que es de vital importancia el poder conservar los alimentos ya que con estos procesos nos proporciona la oportunidad de darle un mayor tiempo de consumo a las frutas y genera una ventaja para ingresar a mercados lejanos, otro beneficio que hay que destacar del proceso de deshidratar las frutas es que permite tener acceso a este tipo de productos en temporadas que habitualmente no se cultivan, con lo cual se puede tener competitividad en los precios. (Guatemala, 2016, B)

A través de la generación de calor se suprime parte de la humedad que ciertos alimentos poseen por medio de la evaporación del agua. Esto evita el desarrollo de

microorganismos, que no pueden sobrevivir en ambientes secos y puedan echar a perder el producto por ejemplo en piñas, banano, manzanas entre otros. (Guatemala, 2016, C)

Las frutas en estados de deshidratación conservan un alto contenido en cuanto a sus propiedades nutritivas si es que la operación se lo hace de manera adecuado. (Guatemala, 2016, D)

### **1.2.8 Antecedentes fruta deshidratada**

Su contenido nutricional y su exquisito sabor son dos de las principales propiedades que se destacan de las frutas deshidratadas o secas. Aunque estos productos han ido absorbiendo nuevos nichos de mercado la producción aún no ha sido explotada del todo pues podemos encontrar que son pocos aquellos que se dedican a esta actividad a nivel nacional. Hoy en día podemos encontrar que solo 15 empresas son las que se ocupan de a la producción de frutas secas y la mayoría ya exportan el producto según datos obtenidos en Agronegocios, que es una plataforma que abarca a 4000 productores dentro del país, los cuales son los encargados de proveer el producto a nivel nacional en supermercados y tiendas. (Heredia, 2016)

### **1.2.9 Información Nutricional de manzana deshidratada**

La manzana deshidratada es un producto que concede beneficios nutritivos para quienes lo consumen, lo cual es una excelente fuente de fibra y bajo en calorías.

Es muy apetecido por comensales que intentan mantener una alimentación saludable o que deseen llevar una vida sana; es recomendada para gente propensa a alergias alimentarias; personas con diabetes por ser un producto muy natural y de muy bajo contenido calórico

**Tabla 1*****Composición nutricional de manzana deshidratada (100 g)***

Composición	Cantidad (g)	CDR (%)
<b>Calorías</b>	243	12.7 %
<b>Carbohidratos</b>	65.9	21.2 %
<b>Proteínas</b>	0.9	1.9 %
<b>Fibra</b>	8.7	29 %
<b>Grasas</b>	0.3	0.6 %
<b>Minerales</b>	<b>Cantidad (mg)</b>	<b>CDR (%)</b>
<b>Sodio</b>	87	5.4 %
<b>Calcio</b>	14	1.2 %
<b>Hierro</b>	1.4	17.5 %
<b>Magnesio</b>	0	0 %
<b>Fósforo</b>	38	5.4 %
<b>Potasio</b>	450	22.5 %
<b>Vitaminas</b>	<b>Cantidad (mg)</b>	<b>CDR (%)</b>
<b>Vitamina A</b>	0	0 %
<b>Vitamina B1</b>	0	0 %
<b>Vitamina B2</b>	0.2	15.4 %
<b>Vitamina B3</b>	0.9	0 %
<b>Vitamina B12</b>	0	0 %
<b>Vitamina C</b>	3.9	4.3 %

Fuente: Base de Datos Española de Alimentos

Elaboración: Autor

**1.2.10 Ventajas manzana deshidratada**

- Útil para los diabéticos, la pectina ayuda a mantener estables los niveles de azúcar.
- La pectina ayuda a nuestro cuerpo a eliminar metales pesados como el plomo y mercurio.
- El consumo habitual de manzana puede ayudar a personas que tienen el colesterol alto.
- Es a la vez efectivo contra el estreñimiento y la diarrea.
- La manzana limpia los dientes y fortalece las encías.
- Gran fuente de vitamina C
- Buena fuente de fibra
- Buena para el corazón y la circulación
- Efectiva contra el estreñimiento y la diarrea
- Limpia los dientes y fortalece las encías



- Acción antiviral
- Tradicionalmente las manzanas han sido utilizadas para combatir problemas del sistema gastrointestinal, es ideal para problemas de artritis, reumatismo, gota, diarrea, gastroenteritis y colitis. (Fruits, 2017)

### 1.2.11 Principales importadores de frutos secos en el mundo

Según las estadísticas observadas en la tabla N<sup>a</sup> 2 podemos establecer que el primer comprador de fruta seca en el mundo es el Reino Unido con una participación en el mercado del 12%.

**Tabla 2**

*Principales importadores de frutos secos en el mundo*

		Total Millones	Porcentaje
<b>1</b>	Reino Unido	<b>237</b>	12%
<b>2</b>	Estados Unidos	<b>230</b>	12%
<b>3</b>	Alemania	<b>205</b>	10%
<b>4</b>	Francia	<b>98,9</b>	5%
<b>5</b>	Holanda	<b>74,9</b>	4,2%

Fuente: The Observatory of Economic Complexity  
Elaboración: Autor

### 1.2.12 Principales proveedores de manzana deshidratada para Rumania

La tabla N<sup>a</sup> 3 hace referencia a que el primer proveedor de manzana deshidratada para Rumania en el año 2017 fue Polonia con 9620 TN.

**Tabla 3**

*Principales proveedores de manzana deshidratada*

	País	Toneladas
<b>1</b>	Polonia	<b>9620</b>
<b>2</b>	Italia	<b>6225</b>
<b>3</b>	Hungría	<b>1994</b>
<b>4</b>	Grecia	<b>864</b>
<b>5</b>	Bulgaria	<b>227</b>

Fuente: Trade Map  
Elaboración: Autor

### 1.2.13 Clasificación Arancelaria

**Tabla 4**

*Clasificación arancelaria*

Sección II	Sección II
Capítulo 8	<b>Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías</b>
<b>08.13</b>	<b>Frutas y otros frutos, secos, excepto los de las partidas 08.01 a 08.06; mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este Capítulo</b>
<b>0813.30.00.00</b>	<b>Manzanas</b>

Fuente: Arancel del Ecuador, sexta enmienda.  
Elaboración: Autor

### 1.2.14 Antecedentes País a exportar

“Rumania es la 34° mayor economía de exportación en el mundo. En 2016 exportó \$63,4 mil millones. Durante los últimos cinco años las exportaciones de Rumania han incrementado a una tasa anualizada del 4,92%, de \$61,8 mil millones en 2011 a \$63,4 mil millones en 2016.

En 2016 Rumania importó \$74,4 mil millones, lo que lo convierte en el 32° importador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las importaciones de Rumania han incrementado a una tasa anualizada del 6,83%, de \$74,3 mil millones en 2011 a \$74,4 mil millones en 2016.

A partir de 2016 Rumania tenía una balanza comercial negativo de \$ 10,9 mil millones en las importaciones netas. En comparación con su balanza comercial en 1995, cuando todavía tenían una balanza comercial negativo de \$ 1,11 mil millones de las importaciones netas”. (Complexity, 2016)

### 1.3 Marco Conceptual

**Comercio Exterior:** “El comercio exterior se concibe como un conjunto de operaciones de importación y de exportación de bienes y de servicios, caracterizadas por una fuerte presencia pública en cuanto que realizadas por un Estado determinado y reguladas por su derecho administrativo económico o por el Derecho comunitario en el caso de países pertenecientes a la Unión Europea o por otro Derecho suprarregional similar”. (Rodríguez, 2012)

**FOB:** “Es una abreviatura que corresponde a las iniciales de la frase en inglés 'Free on board' que en español significa 'Libre a bordo', y pertenece a la lista de Incoterms (términos internaciones de comercio). Como tal, FOB es un acuerdo de compraventa utilizado en el comercio internacional para referirse a las condiciones, derechos y obligaciones que existen tanto para el comprador como para el vendedor. En particular, la expresión 'libre a bordo', quiere decir que es obligación del vendedor correr con los gastos y costos de movilización de la mercancía hasta el puerto de origen o puerto más cercano al vendedor o productor, excepto los gastos por concepto de seguro y flete, lo que significa que una vez llegada la mercancía al buque la responsabilidad de esta es trasladada al comprador”. (<https://www.significados.com/fob/>)

**Exportación:** “Exportar, en este sentido, es la actividad comercial que consiste en vender productos y servicios a otro país. Asimismo, como exportación puede designarse al conjunto de mercancías que se exportan. La palabra, como tal, proviene del latín *exportatio*, *exportatiōnis*. En Economía como exportación se puede considerar la operación comercial consistente en el envío de bienes o servicios fuera del territorio nacional. El envío, asimismo, puede realizarse por cualquiera de las vías de transporte habituales, como la marítima, la terrestre o la aérea”. (<https://www.significados.com/exportación/>, s.f.)

**Importación:** La importación es la acción de comprar o adquirir bienes, productos o servicios provenientes de otro país u otro mercado distinto del propio. Las importaciones son importantes para la economía, pues permiten a un país suplir la

inexistencia, la escasez, el alto costo o la baja calidad de determinados productos o servicios, ya que con ellas puede abastecer su mercado con productos procedentes de otros países. (<https://www.significados.com/importacion/>, s.f.)

**Clasificación arancelaria:** La clasificación arancelaria es un proceso que consiste en asignar un código numérico creado por la Organización Mundial de Aduanas (WCO por sus siglas en Inglés) a las mercancías. Su objetivo es identificar las mercancías que se importan y exportan para fijar impuestos, obligaciones y derechos. (Core, 2017)

## **2 CAPÍTULO II**

### **2.1 Metodología General**

#### **2.1.1 Nivel**

El tipo de investigación para el presente proyecto será de tipo exploratoria descriptiva, debido a que se desea investigar un nuevo mercado para la manzana deshidratada en un ámbito general con respecto a la realidad del mismo; mediante el cual se procederá a un estudio más profundo que nos permitirá analizar la situación actual del mercado rumano, su oferta y su demanda y la capacidad de compra de su población por medio del cual podremos identificar si la fruta deshidratada de manzana tendrá aceptación en dicho mercado.

#### **2.1.2 Modalidad**

La modalidad escogida para la investigación es la modalidad documental ya todos los datos serán recogidos a partir de documentos que nos entregaran información importante del tema de investigación, hay diversos documentos de donde podemos obtener la información pero hay que tomar en cuenta que no toda la información es confiable por lo que es necesario verificar y analizar la información para hacer uso solo de aquellos datos que aporten veracidad al objeto de estudio

Se utilizaran fuentes documentarias primarias, es decir que toda la información que deseamos adquirir será proporcionada por personas, acontecimientos u organizaciones relevantes al tema, además haremos uso de fuentes de información secundaria las cuales nos ayudaran a sustentar el desarrollo de la investigación entre ellas podemos destacar libros, revistas, artículos científicos; es decir, toda aquella información de carácter impreso

#### **2.1.3 Método**

Método Deductivo: Es importante utilizar este método, pues a través de él, se va a obtener conclusiones particulares a partir de los conocimientos generales ya establecidos.

Método Sintético: Este método permite, relacionar y analizar toda la información técnica y financiera relacionada sobre el plan de exportación para determinar la factibilidad del negocio

## **2.2 Metodología Específica**

### **2.2.1 Metodología del estudio de mercado.**

Mediante la investigación realizada al mercado rumano, se determinara la oferta, la demanda y las diferentes variables, necesarias para permitir la introducción del producto y de esta manera reducir la incertidumbre referida a la internacionalización de la empresa.

Para el cálculo de la proyección de la demanda se trabajara con la fórmula de consumo aparente:

**CNA = PRODUCCIÓN NACIONAL + IMPORTACIONES – EXPORTACIONES.**

**C. PER CAPITAL = CNA / # HABITANTES (SEGMENTADO)**

**DEFICIT PER CAPITA = C. PER CAPITA – CONSUMO RECOMENDADO**

**DEMANDA INSATISFECHA = DEFICIT PER CAPITA \* # HABITANTES (SEGMENTADO)**

Para el cálculo de las proyecciones de las importaciones de Rumania se trabajó con la fórmula de mínimos cuadrados:

Ecuación de la recta:  $y = mx + b$

m = pendiente.

b = punto de corte.

x = variable independiente

y = variable dependiente

### **2.2.2 Metodología de comercio exterior.**

Para el presente proyecto, se realizara un análisis de toda la cadena logística (gastos, incoterm, forma de pago, documentación exportación, contenerización, empaque, señalización, etc.), que interviene en el proceso necesario para la exportación de la fruta deshidratada de manzana desde las bodegas (origen), hasta el país de destino donde lo recibe el comprador.

A su vez el siguiente plan de tesis está sustentado a través del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), publicado en el Registro Oficial N° 351, el 29 de diciembre del 2010, con su última modificación el 29 de Diciembre del 2014 y en estado vigente que nos servirá para consultar algunos estatutos legales y a su vez incorporar políticas que ayuden a fomentar el desarrollo productivo del país.

### **2.2.3 Metodología de financiamiento.**

Para el presente proyecto se realizara la evaluación financiera, mediante el cálculo de VAN, la TIR y el punto de equilibrio.

**VAN:**

$$VAN = \left\{ \frac{\text{Flujo neto de caja}}{(1 + i)^n} \right\} - lo$$

En donde:

lo: inversión inicial

i: tasa de interés.

n: número de periodos.

**Punto de equilibrio:**

$$pe = \frac{cf}{p - cvu}$$

En donde:

cf = costo fijo

p = precio de venta

cvu = costo venta unitario



### 3 CAPÍTULO III

Para que el estudio tenga validez es necesario se hace un estudio del mercado al que se pretende ingresar luego segmentamos el mercado al que se dirige el producto tomando a consideración el conjunto específico de la población al que se pretende persuadir, ya que de esta manera en el mercado podremos obtener datos mucho más exactos de los consumidores. Al incursionar en estos datos procedemos a calcular la demanda insatisfecha y observar el porcentaje que se puede cubrir de esta demanda. El mercado al que nos vamos a enfocar es Rumania.

#### 3.1 Características del mercado rumano

##### 3.1.1 Información del mercado

**Tabla 5**

*Mercado rumano*

RUMANIA	
Población (Est. 2017)	19.639.312
Capital	Bucarest
Idioma Oficial	Rumano
PIB (USD, 2017 )	217.920 millones
Crecimiento PIB (tasa de crecimiento real, 2017)	5.5%
PIB per cápita (USD, 2017)	11096,11
Composición del PIB por sector (2017 est.)	Agricultura: 4.2%
	Industria: 33.2%
	Servicios: 64.4%
Moneda oficial	Leu rumano
Tasa de inflación anual (2018)	5,0%

Fuente: Ficha Técnica de Rumania 2018 - Pro Ecuador

Elaboración: Autor

### 3.1.2 Geografía

La República de Rumania es un país situado en Europa del Este, bordeando el Mar Negro, limita al norte y al noreste con Moldavia y Rumania, al sur con Bulgaria, al suroeste con Serbia y Montenegro, al noroeste con Hungría. Cuenta con una superficie total de 238,391 km<sup>2</sup>, de los cuales 229,891 corresponden a tierra y 8,500 son agua. (Inversion, 2018)

### 3.1.3 Clima

Rumania cuenta con un clima centroeuropeo, templado y continental, si bien el clima difiere mucho de la zona del país en la que estemos. Las zonas de interior son más lluviosas que las de la costa del Mar Negro. Su temperatura oscila entre los 25 grados en verano y 4 o 5 grados bajo cero en el invierno. (s.a., Costasur.com, 2018)

## 3.2 Comercio Exterior

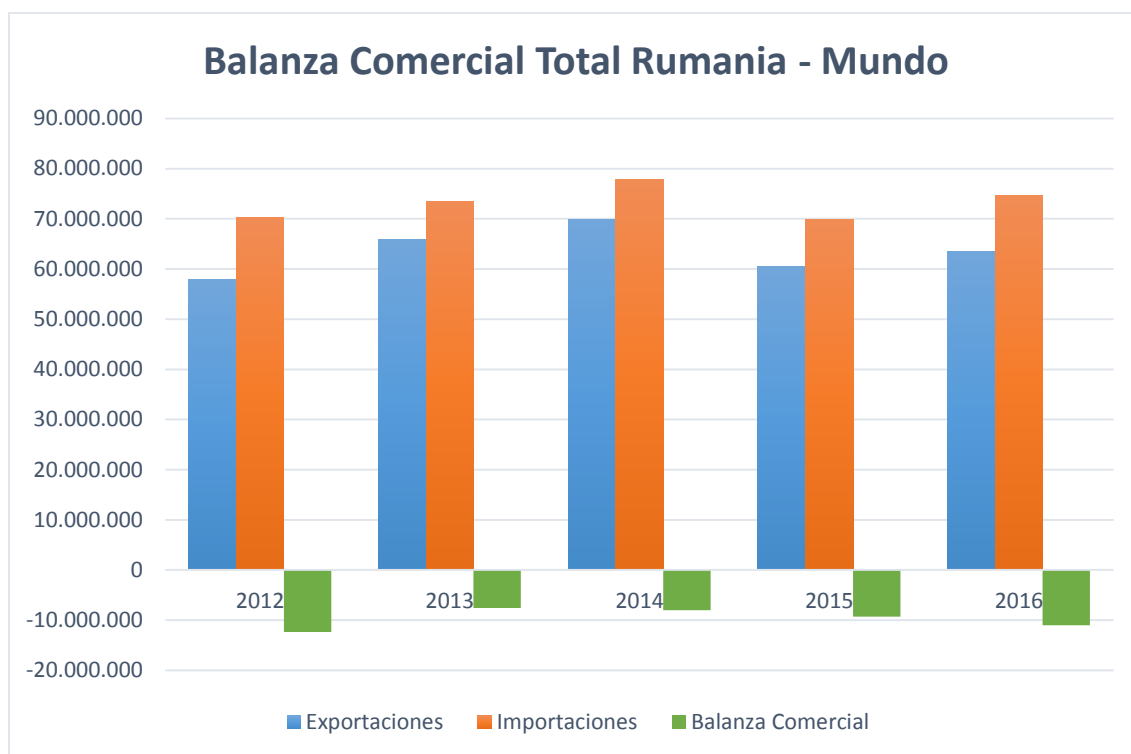
### 3.2.1 Balanza Comercial de Rumania

**Tabla 6**

***Balanza Comercial Total de Rumania Miles USD***

	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Exportaciones</b>	57.904.330	65.881.442	69.877.891	60.605.048	63.581.004
<b>Importaciones</b>	70.259.719	73.452.192	77.889.071	69.857.682	74.604.617
<b>Balanza Comercial</b>	-12.355.388	-7.570.750	-8.011.180	-9.252.634	-11.023.613

Fuente: Ficha Comercial de Rumania 2018 – ProEcuador  
Elaboración: Autor



**Figura 1: Balanza comercial total de Rumania miles USD**

Fuente: Ficha Comercial de Rumania 2018 – ProEcuador  
Elaboración: Autor

Como se observa en la tabla N° 6 Rumania ha estado experimentando un déficit en su Balanza Comercial, la cual se eleva a un total de USD 11.023.613 y esto por lo general se debe a que el mercado rumano tiende a importar más productos en relación a sus importaciones para el año 2016. Según (Inversion, 2018) “En la línea de tiempo que se analizó se observar que las exportaciones crecieron a un promedio anual del 2.37%, mientras que las importaciones crecieron a un 1.51%”.

### 3.2.2 Productos de importación

Tomando como referencia datos estadísticos, que se describen en la tabla N° 7 los principales productos que Rumania importa del mundo, en términos FOB en miles de dólares en el año 2016 ascendió a USD 70,429,757, entre los cuales se destacan productos de las industrias médicas, telefónica, automotriz y manufacturas de plástico.

**Tabla 7*****Productos importados por Rumania***

Subpartida	Descripción	MILES USD FOB 2016
<b>3004.90</b>	Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos.	2.155.092
<b>8517.12</b>	Telefonía celular "teléfonos móviles" o radiotelefonía	917.401
<b>3926.90</b>	Artículos de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 3901 a 3914.	788.943
<b>8703.32</b>	automóviles de turismo, de encendido por compresión y de cilindrada > 1.500 cm <sup>3</sup> e <= 2.500 cm <sup>3</sup>	761.616
<b>8708.40</b>	Cajas de cambio para tractores, vehículos automóviles para transporte de >= 10 personas, automóviles de turismo	664.546
<b>8538.90</b>	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de las partidas 8535, 8536 u 8537, n.c.o.p.	575.242
<b>7326.90</b>	Manufacturas de hierro o acero, n.c.o.p. (exc. moldeadas, o forjadas o estampadas pero sin trabajar de otro modo o de alambre de hierro o acero)	557.761
<b>8701.20</b>	Tractores de carretera para semirremolques	530.114
<b>8542.39</b>	Circuitos electrónicos integrados (exc. como procesadores, controladores, memorias y amplificadores)	523.171
<b>8544.30</b>	Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables de los tipos utilizados en los medios de transporte	517.291
<b>8708.99</b>	Partes y accesorios de tractores, vehículos automóviles para transporte de >= 10 personas, automóviles de turismo.	516.134
<b>8544.49</b>	Conductores eléctricos, para una tensión <= 80 v, sin piezas de conexión, n.c.o.p	515.103
<b>8708.29</b>	Partes y accesorios de carrocerías de tractores, vehículos automóviles para transporte de >= 10 personas, (exc. paragolpes "paragolpes, defensas" y sus partes, así como cinturones de seguridad)	502.248
<b>8536.90</b>	Aparatos eléctricos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos, para una tensión <= 1.000 v	446.195
	Demás Productos	60.458.900
<b>TOTAL</b>		<b>70,429,757</b>

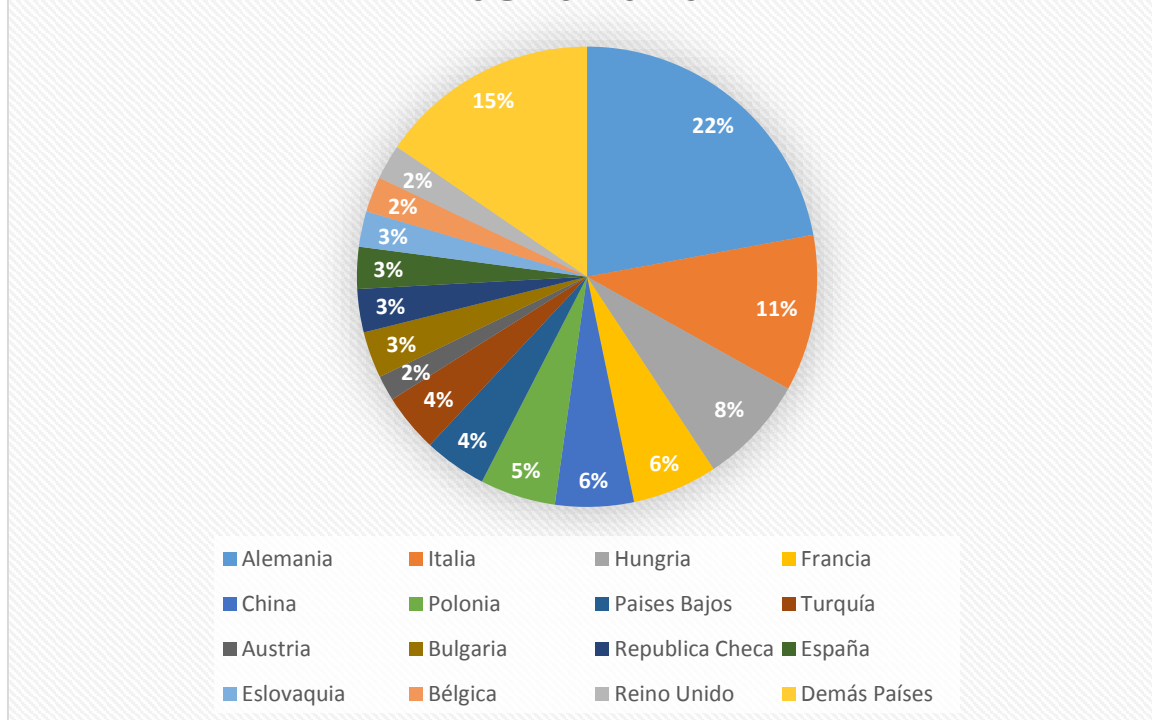
Fuente: Centro de Comercio Internacional, TradeMap, CCI

Elaboración: Autor

### **3.2.3 Principales proveedores de Rumania**

Como se observa en la figura No 2 Alemania es el principal proveedor con una participación del 22% dentro de su mercado, seguido por Italia y Hungría con una participación del 11% y 8% respectivamente.

## Principales proveedores de las importaciones de Rumania



**Figura 2: Proveedores de las importaciones de Rumania**

Fuente: Ficha Comercial de Rumania 2018 – ProEcuador

Elaboración: Autor

### 3.2.4 Productos importados por Rumania desde Ecuador

Como se observa en la tabla N° 8 los principales productos no petroleros que el Ecuador exportó a Rumania fueron las rosas frescas cortadas y conservas de listados y bonitos en aceite con una participación del 64.53% y un destacable crecimiento en los últimos años (TCPA 2012 – 2017) de 53.02% para el caso de rosas, entre otros productos exportados destacan conservas de pescado y bananas frescas tipo Cavensish Valery con 11.20% y 10.95% de participación, respectivamente. (Inversion, 2018)

**Tabla 8**

#### *Productos importados por Rumania desde Ecuador*

Subpartida	Descripción	MILES USD FOB 2016
<b>0603.11.00.00</b>	Rosas frescas cortadas	2.841
<b>1604.14.20.13</b>	Conservas de listados y bonitos en aceite	2.163
<b>1604.20.00.00</b>	Conservas de pescado n.c.o.p	869

<b>0803.90.11.90</b>	Bananas frescas tipo «cavendish valery»	850
<b>1604.14.20.12</b>	Conservas de listados y bonitos en agua y sal	632
<b>0303.66.00.00</b>	Merluzas congeladas	134
<b>0603.19.10.00</b>	Gypsophila fresca, cortada	129
<b>1604.14.10.13</b>	Conservas de atún en aceite	40
<b>0603.19.90.90</b>	Flores frescas cortados n.c.o.p	32
<b>8481.30.00.00</b>	Válvulas de retención	26
	Demás productos	40
<b>TOTAL</b>		<b>7,756</b>

Fuente: Ficha Comercial de Rumania 2018 – ProEcuador  
Elaboración: Autor

Si tomamos a consideración los datos obtenidos podemos encontrar que en su mayoría los productos exportados desde Ecuador a la República de Rumania son materias primas en su estado natural sin ningún tipo de industrialización y sin valor agregado.

Tomando como base a las nuevas medidas tomadas por el gobierno anterior es necesario un cambio de la matriz productiva, fomentando la exportación de productos industrializados o semi-industrializados para generar un mayor desarrollo en beneficio de nuestra economía a través de las nuevas políticas comerciales que se han establecido.

### 3.2.5 Balanza Comercial Total Ecuador – Rumania

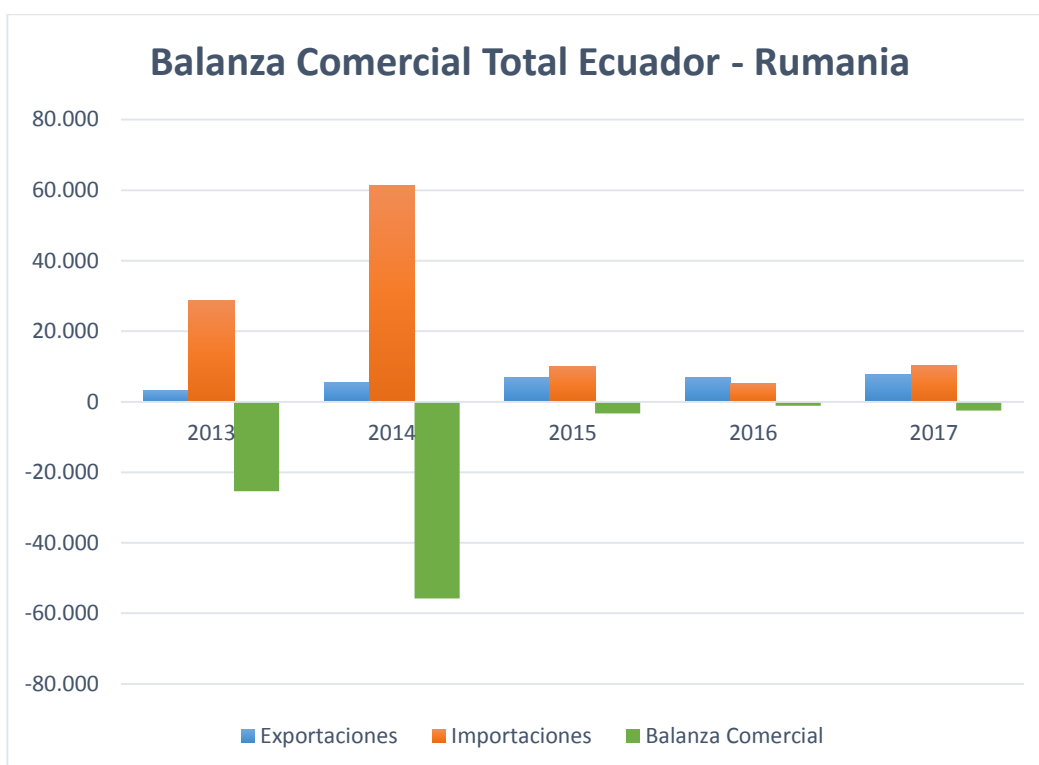
Tomando como referencia la tabla N<sup>a</sup> 9 en el período 2013 – 2017, el Banco Central del Ecuador registra una balanza comercial negativa en todos los años exceptuando 2016. En el 2017, en las exportaciones totales se registra una tasa promedio anual creciente de 21.23%, mientras que en las importaciones registra decrecimiento de 22.68% en el mismo período. (Inversion, 2018)

**Tabla 9**

***Balanza Comercial Total Ecuador – Rumania Miles USD***

	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Exportaciones</b>	3.256	5.610	6.857	6.973	7.756
<b>Importaciones</b>	28.660	61.410	10.141	5.199	10.241
<b>Balanza Comercial</b>	-25.404	-55.800	-3.283	1.174	-2485

Fuente: Banco Central del Ecuador, Ficha Comercial de la Republica de Rumania  
Elaboración: Autor



**Figura 3: Balanza comercial total Ecuador - Rumania miles USD**

Fuente: Banco Central del Ecuador, Ficha Comercial de la Republica de Rumania 2018  
Elaboración: Autor

### 3.3 Accesos al Mercado

#### 3.3.1 Acuerdos Comerciales

- ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES E INTEGRACIÓN ECONÓMICA

A continuación se presenta los detalles del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea al cual es perteneciente Rumania que está vigente a partir del 1 de Enero del 2017.

Este acuerdo comercial forma parte de una etapa de las relaciones entre Ecuador y la Unión Europea. Concibe un ámbito en el que se fortalece los intercambios comerciales y la inversión entre los participantes. El comercio genera concesiones a cada uno de los mercados para el intercambio de bienes, servicios, compras públicas e inversión lo cual se refleja en la exención de impuestos al comercio. (Van Steen & Saurenbach, 2017)

Por otro lado este acuerdo atiende la temática de los obstáculos al comercio e incluye medidas que faciliten el comercio exterior. El acuerdo comenzó a regir de forma provisional el 1 de enero del 2017, por tal motivo Ecuador viene a formar parte de los países andinos que están dentro de este acuerdo al igual que Colombia y Perú los cuales han venido trabajando con esto desde el 2013. Para nuestro país este tipo de acuerdo tiene una gran relevancia comercial pues es el primero que ha sido firmado fuera de las fronteras de nuestro continente. Ecuador ambiciona que con este tratado comercial las exportaciones se incrementen en todos nuestros productos; con esto también impulsar al incremento del PIB y atraer mayor inversión de los países que conforman la Unión Europea. (Van Steen & Saurenbach, 2017)

De esta manera, al momento de la entrada en vigor del Acuerdo Comercial, quedó liberalizado casi el 95 % de las líneas arancelarias por parte de la UE y alrededor del 60% por parte del Ecuador. Así, los exportadores de la UE podrán ahorrar en aranceles aproximadamente 106 millones EUR, mientras que para las exportaciones ecuatorianas el ahorro será de hasta 248 millones EUR por año. (Van Steen & Saurenbach, 2017)

El acuerdo comercial brinda un ámbito de estabilidad continuo, seguridad jurídica y un marco de pronóstico en cuanto las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea. Conforme a estos parámetros se estima que el Ecuador resulte un destino atractivo para las inversiones de los países europeos y que se manifiesten nuevas oportunidades de negocios entre los dos participantes. Además, la firma del acuerdo busca la consolidación de otros campos de estudio como lo es los derechos humanos, la lucha contra la pobreza, el aumento del empleo en condiciones decentes, el compromiso con el medio ambiente y el desarrollo sostenible. (Van Steen & Saurenbach, 2017)

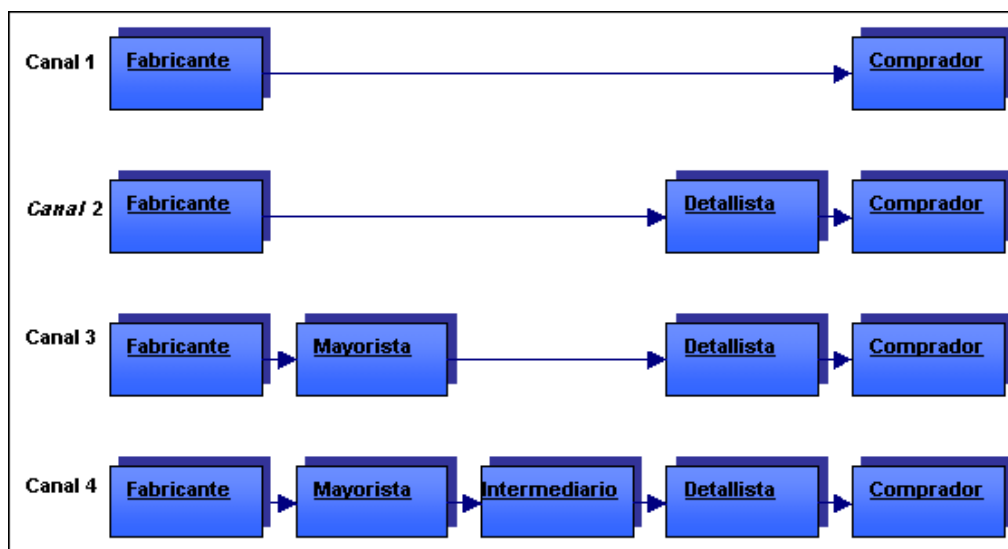
Este acuerdo comercial nos asegura la exoneración de tributos al comercio internacional al contar con preferencias arancelarias sobre el producto por lo que el porcentaje de derechos de aduana es del 0%.

### **3.4 Canales de Distribución**

El canal de distribución está constituido por la trayectoria que ha de seguir un bien o servicio desde su punto de origen o producción hasta su consumo, y, además, por el conjunto de personas y/o entidades que permiten la realización de las tareas



correspondientes a lo largo de dicha trayectoria. (Miquel Peris, Parra Guerrero , Lhermie , & Miquel Romero, 2008, p.57)



**Figura 4: Canales de distribución**

Fuente: Tatiana Herrera Zamora / [blogspot.com](http://blogspot.com)

El canal que vamos a utilizar para el plan de exportación será el canal 3 ya que nosotros como empresa realizamos la compra del producto al fabricante que en este caso es a empresa Milano para luego enviar el producto al detallista que en este caso será la empresa Depal SRL el cual va a ser nuestro comprador y consecuentemente será el encargado de distribuir el producto por medio de sus locales comerciales ubicados en las diferentes ciudades del país, es decir, quién tendrá contacto directo con los consumidores finales.

### 3.5 Resultados del objetivo N° 1

#### 3.5.1 Demanda

La demanda es la disponibilidad y capacidad que los clientes tengan para adquirir los productos o servicios. Un estudio de la demanda tiene por principio calcular y mostrar la existencia de personas o entidades que pueden convertirse en posibles clientes. Debe considerar el análisis de la cantidad esperada o necesaria. (Pérez Sandi, 2002)

### 3.5.2 Proyecciones

Para obtener los datos de cálculo de proyección en cuanto a la población de Rumania utilizaremos la formula  $(Población \times Tasa\ de\ crecimiento) + Población$ .

Haciendo alusión a la información obtenida a través de la página de PRO ECUADOR, se sabe que el crecimiento estimado de la población de Rumania para el año 2017 fue de – 0,33% como se puede observar en la tabla N°10.

**Tabla 10**

***Crecimiento Poblacional***

Año	Población
2018	19.639.312
2019	19574502
2020	19509906
2021	19445524
2022	19381353
2023	19317395

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

### 3.5.3 Proyección de la PEA en Rumania

La Población Económicamente Activa viene definida por la población comprendida entre un rango de edad de 15 entre y 65 años que contemplen con las condiciones dictaminadas por la Organización Internacional del Trabajo y que tengan la capacidad de trabajar en los sectores de producción y de servicios por un lapso de tiempo determinado, haciendo alusión a esto podemos encontrar en la tabla N° 11 este segmento en Rumania abarca al 41% de la población. (Mundial, s.f.)

**Tabla 11**

***Población Económicamente Activa***

Año	Población	PEA 41%
2018	19.639.312	8.052.117,92

2019	19.574.502	8.025.545,93
2020	19.509.906	7.999.061,63
2021	19.445.524	7.972.664,73
2022	19.381.353	7.946.354,93
2023	19.317.395	7.920.131,96

Fuente: Banco Mundial  
Elaboración: Autor

### 3.5.4 Metodología para cuantificar la demanda

Para realizar el cálculo de la demanda, se utilizó la fórmula de consumo aparente utilizando variables como las exportaciones, importaciones y la producción nacional

### 3.5.5 Producción de Manzana Deshidratada en Rumania

Según la investigación realizada podemos encontrar que Rumania no tiene una producción propia de manzana deshidratada por lo que la producción de manzana de este país está destinada para otras actividades.

### 3.5.6 Importaciones de Rumania de Manzana Deshidratada

Las importaciones de Rumania representan 1,9% de las importaciones mundiales para este producto, se encuentra en la posición #13 en relación a las importaciones mundiales. La distancia media de los países que le facilitan este producto es de 876 km y la concentración de mercado es de 0,46. (ITC, s.f.)

**Tabla 12**

#### *Importaciones de Rumania de manzana deshidratada*

Año	Toneladas	USD (Miles de Dólares)
2013	2303	925
2014	3666	1449
2015	6333	1626
2016	10485	3095
2017	9620	3493

Fuente: Cámara de Comercio Internacional

### 3.5.6.1 Proyección de las importaciones rumanas de manzana deshidratada

Para el cálculo de la proyección de las importaciones es necesario utilizar la fórmula de los mínimos cuadrados la cual nos permite hacer una proyección de los resultados en un periodo de tiempo determinado, esta fórmula es de por si uno de los métodos más prácticos para obtener las proyecciones de una manera más exacta.

Es importante obtener las proyecciones de las importaciones realizadas desde Rumania en cantidades volumétricas y en valores monetarios. Este método lo basamos tomando en cuenta que el comportamiento en los próximos años será similar al que ha venido experimentando en los últimos años.

Ejemplo formula de los mínimos cuadrados

$$y = mx + b$$

$$y = 2145,3(6) + 45$$

$$y = 12871,8 + 45$$

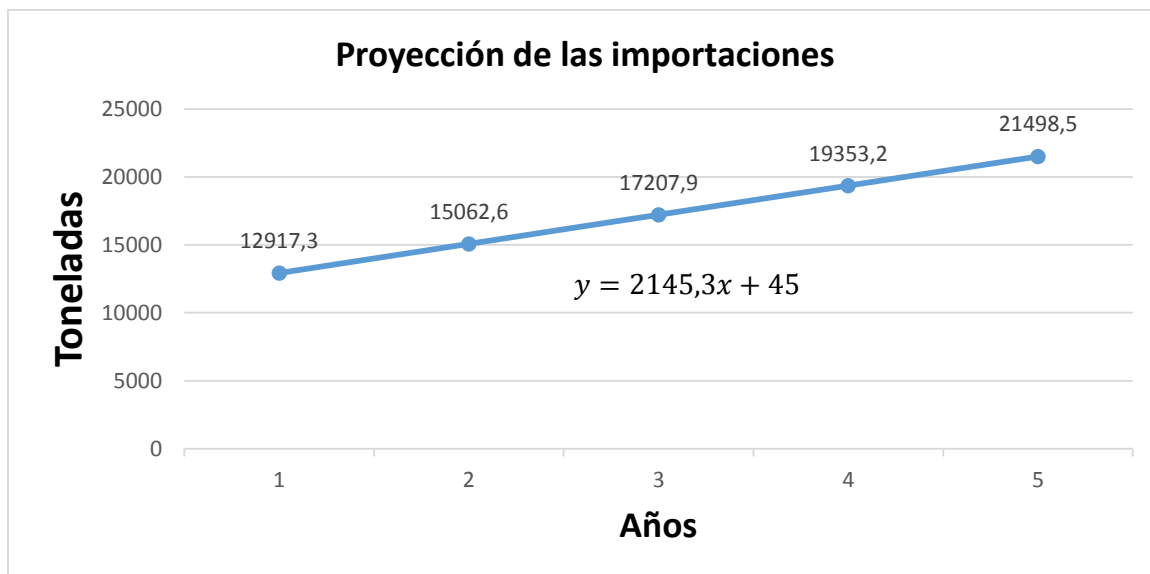
$$y = 12917,3$$

**Tabla 13**

#### *Proyección de importaciones rumanas de manzana deshidratada*

Año	TN
2018	12917,3
2019	15062,6
2020	17207,9
2021	19353,2
2022	21498,5

Fuente: Cámara de Comercio Internacional  
Elaboración: Autor



**Figura 5: Proyección importaciones (TN)**

Fuente: Cámara de Comercio Internacional  
Elaboración: Autor

Si nos fijamos en la tabla N°13 podemos darnos cuenta que el crecimiento en el periodo 2018 - 2022 tiende a tener un desarrollo positivo en cuanto al volumen de importaciones en un 66% lo que para nosotros resulta un mercado atractivo en cuanto a consumo, lo que nos va a permitir buscar en este mercado una mayor fuente de ingresos

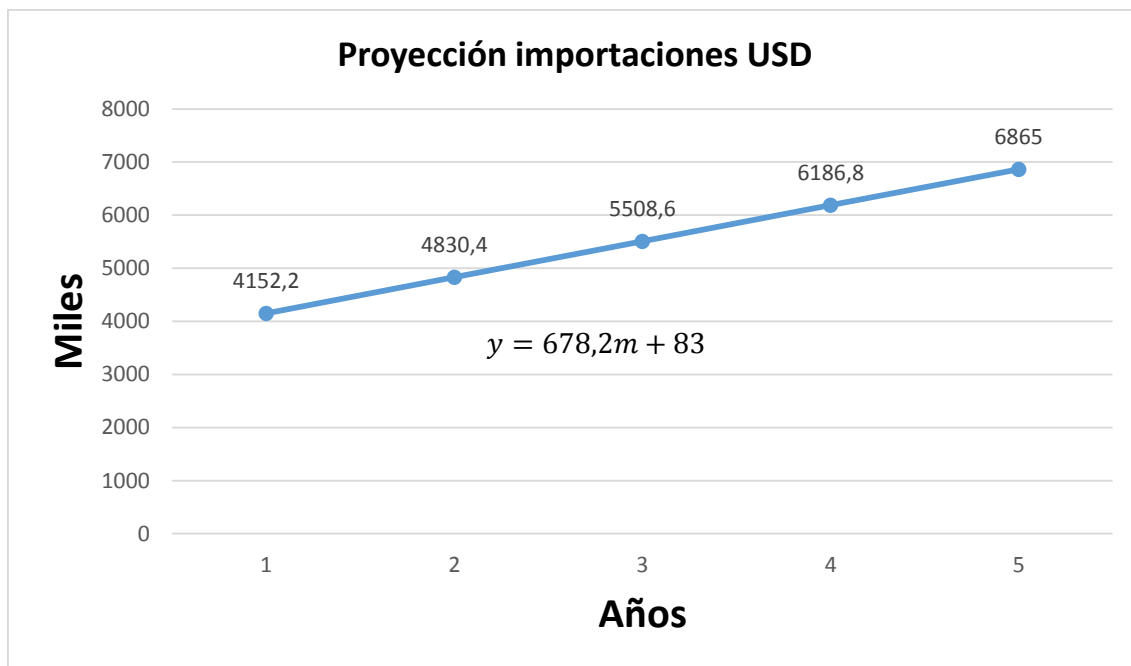
Por otro lado en la tabla N°14 y la Figura N° 6 se presenta la proyección de las importaciones expresadas en miles de dólares.

**Tabla 14**

*Proyección de importaciones en dólares*

Año	Miles USD
2018	4152,2
2019	4830,4
2020	5508,6
2021	6186,8
2022	6865

Fuente: Cámara de Comercio Internacional  
Elaboración: Autor



**Figura 6: Proyección de importaciones en dólares**

Fuente: Cámara de Comercio Internacional  
Elaboración: Autor

Después de haber realizado los cálculos respectivos mediante el método de los mínimos cuadrados podemos percibir en el cuadro N° 14 y en la figura N°6 que el crecimiento de las importaciones rumanas de manzana deshidratada para los próximos cinco años tienden a crecer en un 65% tanto en cantidades como en valor monetario por lo que tiende a ser positivo para el desarrollo del proyecto.

### 3.5.7 Exportaciones rumanas de manzana deshidratada

Las exportaciones de Rumania representan 0% de las exportaciones mundiales para este producto, se encuentra ubicado en la posición #69 en relación a las exportaciones mundiales. La distancia media de los países importadores es 853 km y la concentración de las exportaciones es de 0,56. (ITC, s.f.)

Ahora presentamos en la tabla N° 15 la información recogida de la base de datos de Trademap la información estadística de las exportaciones de los últimos cinco años para poder proyectar los datos de los siguientes cinco años utilizando el mismo método antes mencionado.

**Tabla 15*****Exportaciones rumanas de manzana deshidratada***

Año	Toneladas	USD (Miles de Dólares)
2013	2	2
2014	35	25
2015	2008	205
2016	1142	368
2017	1	3

Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Elaboración: Autor

Existen empresas en Rumania que se dedican a importar la manzana deshidratada de otros países para luego reexportarla a una tercer país en el que hayan encontrado un nicho de mercado para lograr aumentar su utilidad es por eso que las exportaciones de este producto son relativamente bajas en comparación con su volumen de importación.

**3.5.7.1 Proyección de las exportaciones rumanas de manzana deshidratada**

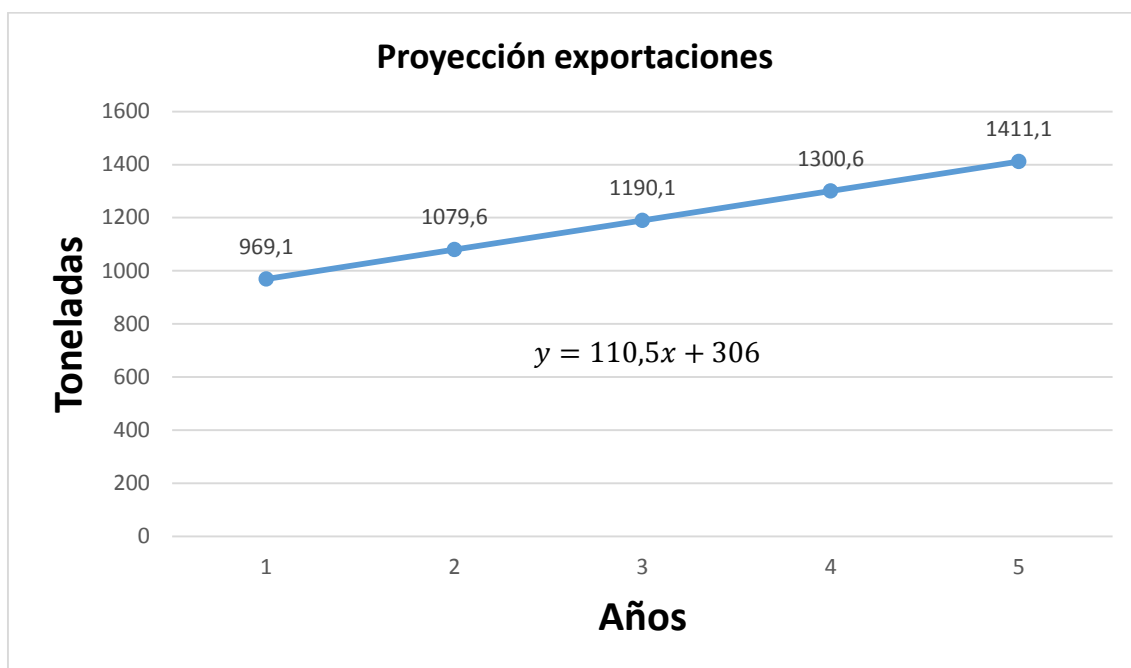
La información contenida por la tabla N°16 representa la proyección de las exportaciones rumanas para los próximos años de la manzana deshidratada expresada en toneladas la cual nos indica que el crecimiento de sus ventas al exterior en lo que respecta a cantidad tan solo será del 45%.

**Tabla 16*****Proyección de exportaciones rumanas de manzana deshidratada***

Año	TN
2018	969,1
2019	1079,6
2020	1190,1
2021	1300,6
2022	1411,1

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: Autor



**Figura 7: Proyección exportaciones (TN)**

Fuente: Estudio Propio  
Elaboración: Autor

En la tabla N° 17 se hace alusión las proyecciones de las exportaciones de manzana deshidratada realizadas por parte de Rumania expresada en miles de dólares para los próximos 5 años

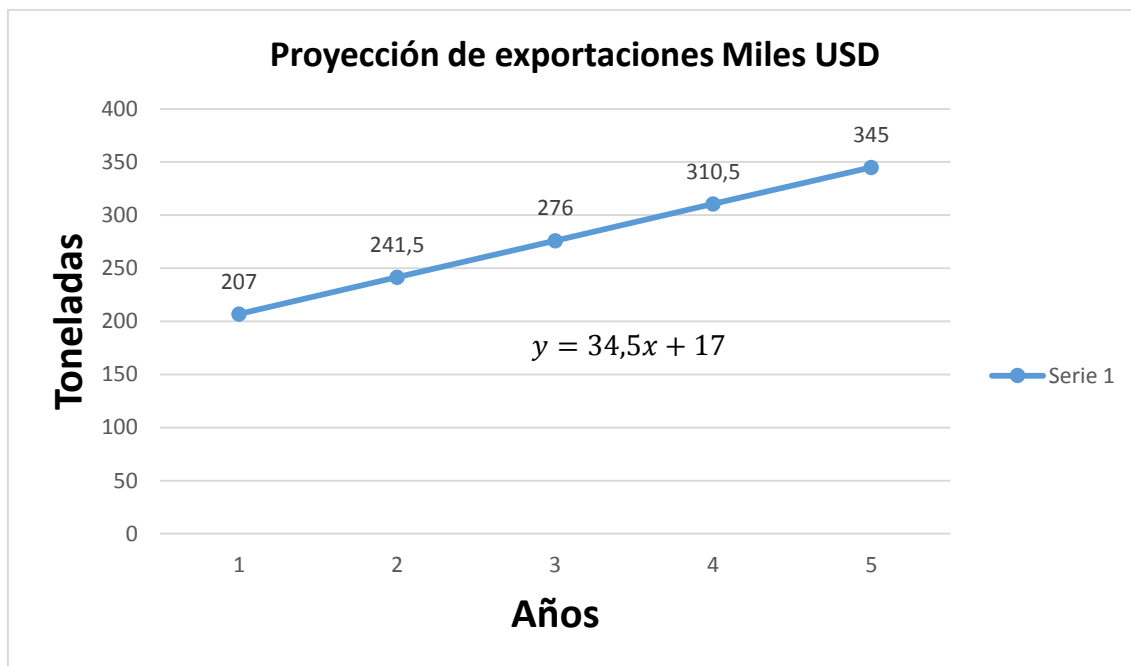
**Tabla 17**

**Proyección de exportaciones rumanas de manzana deshidratada**

Año	Miles USD
2018	207
2019	241,5
2020	276
2021	310,5
2022	345

Fuente: Estudio Propio  
Elaboración: Autor





**Figura 8: Proyección exportaciones (miles)**

Fuente: Estudio Propio  
Elaboración: Autor

Si observamos la tabla N°17 podemos observar que de igual forma las exportaciones tienen un crecimiento lineal con un porcentaje del 66%, en el periodo 2018 – 2022, no obstante de la misma manera que se explicó anteriormente son relativamente bajos en comparación a la cantidad de volumen que se queda en el país para su consumo

### 3.5.8 Consumo aparente

Se lo calcula a partir de la producción nacional del país al que se pretende ingresar, su nivel de importaciones y del mismo modo de sus exportaciones para de este modo encontrar la demanda que se pretende satisfacer para consumo en el mercado rumano.

Tomando en consideración los datos proyectados de las importaciones y exportaciones de la manzana deshidratada se procederá a calcular el consumo aparente para Rumania, tomando en cuenta también la producción nacional. Así, con el cálculo de esta variable podremos calcular la demanda insatisfecha de este producto.

## CNA = Producción Nacional + Importaciones – Exportaciones

**Tabla 18**

### *Consumo aparente de manzana deshidratada TN*

<b>Año</b>	<b>Producción nacional</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Consumo Aparente Rumania</b>
<b>2016</b>	0	10485	1142	9343
<b>2017</b>	0	9620	1	9619
<b>2018</b>	0	12917,3	969,1	11948,2
<b>2019</b>	0	15062,6	1079,6	13983
<b>2020</b>	0	17207,9	1190,1	16017,8
<b>2021</b>	0	19353,2	1300,6	18052,6
<b>2022</b>	0	21498,5	1411,1	20087,4

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: Autor

### **3.5.9 Proyección de la población de Rumania**

Para realizar el cálculo de la población rumana en los próximos años es necesario utilizar la tasa de crecimiento poblacional registrada en el 2017 de – 0,33%. Del mismo modo sabemos que la población rumana para el 2017 fue de 21.529,967 según la FICHA COMERCIAL DE LA REPÚBLICA DE RUMANIA FEBRERO – 2018

**Tabla 19**

### *Proyección población de Rumania*

<b>Año</b>	<b>Población</b>
2018	19.639.312
2019	19574502
2020	19509906
2021	19445524
2022	19381353
2023	19317395

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Autor

En la tabla 19 presentada anteriormente podemos darnos cuenta que la población total de Rumania está en constante disminución durante los próximos 5 años, dato que nos servirá para el cálculo de la demanda y el desarrollo de nuestro proyecto.

### 3.5.10 Consumo Per-cápita

Con la información obtenida a través del cálculo de consumo aparente y los datos de la proyección de la población de Rumania procederemos a calcular el consumo de manzana deshidratada por cada habitante.

**Tabla 20**

*Consumo aparente de manzana deshidratada en kilogramos*

Año	Población Rumania	Consumo aparente	Consumo Per-cápita
2018	19.639.312	11.948.200	0,61
2019	19574502	13.983.000	0,71
2020	19509906	16.017.800	0,82
2021	19445524	18.052.600	0,93
2022	19381353	20.087.400	1,04

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

Al tomar en cuenta todos los datos obtenidos a través del estudio realizado podemos recalcar que la realización del proyecto es rentable ya que el consumo por persona es aceptable y también la demanda de consumo ascenderá entre 10% y 15% anual en los próximos periodos.

### 3.5.11 Mercado Meta

Para obtener los datos del mercado meta es necesario realizar el cálculo del consumo per- cápita en relación a la población económicamente activa de Rumania

La población económicamente activa (PEA) de Rumanía, está dada por el segmento de la población que de alguna forma aporta con trabajo y que además son capaces de comprar el producto ofertado.

**Tabla 21**

*Consumo per – cápita de manzana deshidratada en kilogramos*

Año	P. E. A Rumania	Consumo aparente	Consumo Per-cápita
2018	8830,93	11.948.200	1,35
2019	8769,12	13.983.000	1,60
2020	8740,18	16.017.800	1,83
2021	8711,34	18.052.600	2,07
2022	8682,59	20.087.400	2,31

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

### 3.5.12 Demanda insatisfecha

Con los datos obtenidos del consumo per-cápita se calcula el déficit en el consumo que viene dado por la diferencia entre el consumo antes mencionado y el consumo recomendado.

**Tabla 22**

*Déficit del consumo en kilogramos*

Año	Consumo per - cápita	Consumo recomendado	Déficit de consumo per- cápita
2018	1,35	146	-144,6
2019	1,60	146	-144,4
2020	1,83	146	-144,1
2021	2,07	146	-143,9
2022	2,31	146	-143,6

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

El consumo recomendado de frutas deshidratadas según la organización mundial de la salud es de 5 porciones que da un total de 0,4 kg diarios, lo que equivale a 146 kilogramos anuales, de esta manera podemos apreciar en la tabla N°22 que los habitantes de Rumania están consumiendo por debajo de lo recomendado, es por eso que lo que nosotros vamos a intentar es introducir el producto en ese mercado que aún, no ha sido explotado.

Con los datos obtenidos se procede a calcular el total de demanda insatisfecha, realizando una multiplicación entre el déficit de consumo por la población de Rumania.

**Tabla 23**

*Demanda insatisfecha en kilogramos*

Año	Déficit de consumo per cápita	P. E. A Rumania	Demanda insatisfecha
2018	-144,6	8830926	-1.276.951.900
2019	-144,4	8769123	-1.266.261.361
2020	-144,1	8740184	-1.259.460.514
2021	-143,9	8711342	-1.253.562.114
2022	-143,6	8682594	-1.246.820.498

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

Según la tabla N°23 se puede observar que la demanda insatisfecha de nuestro producto es muy significativa por lo que es un mercado en el que se puede seguir abriendo una infinidad de posibilidades al no estar acaparado, que si bien es cierto en el periodo 2018 – 2022 está disminuyendo pero esto debido al decrecimiento de la población en un 0,33% y mas no porque alguien satisfaga ese mercado.

### 3.6 Resultado del objetivo N° 2

#### 3.6.1 Oferta

Podemos definir a la oferta como “la relación que muestra las distintas cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos y serían capaces de poner a la venta a precios alternativos durante un periodo de tiempo dado” (Spencer, 1993; p 35).

La apreciación estimada de manzana deshidratada que se podrá ofertar al año viene dada en TN con una cantidad de mas o menos 15 Toneladas. anuales, en envios trimestrales de 3750 kilogramos, en una presentación de 75g. por cada unidad, lo cual nos da un total de 200000 unidades para comercializar en el año.

**Tabla 24**

*Tabla Oferta – Demanda (kg)*

Año	Oferta	Demanda	% Venta
1	15000	11.948.200	0,12%
2	17213	13.983.000	0,14%
3	19429	16.017.800	0,15%
4	21690	18.052.600	0,17%
5	23951	20.087.400	0,19%

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

### 3.7 Incoterms

Los incoterms toman un lugar importante en los negocios internacionales que han sido estandarizadas en todo el mundo, y depende mucho del tipo de administración que lleve la empresa, el transporte y las necesidades presentadas por el comprador según se conozca el mercado de dicho producto. (Santander, 2017)

Para nuestra investigación el término que se ha determinado es el inconterm FOB por sus siglas en ingles Free on Board, donde el cliente deberá correr con todos los gastos y obligaciones en el país de origen desde el instante en el que se procede a colocar el contenedor sobre la borda del buque que haya sido designado por nuestro comprador.

Si bien es cierto el termino de negociación FOB en nuestro país es muy común para utilizarlo en operaciones de comercio exterior, no obstante se negoció con la empresa Depal la modalidad de trabajo, de este modo ellos aceptaron el término a utilizar tomando en cuenta que siendo nuestra primera exportación sería mejor por el simple hecho de que

ellos conocen mejor sus normativas internas y tienen los contactos suficientes que se dedican al comercio exterior en Rumania, facilitándoseles todos los tramites a realizar y deslindando nuestra obligación de la mercadería en el transcurso del tránsito marítimo.

### 3.8 Marketing Mix

El producto se ofertará como producto seco en una presentación de 75 g por unidad. Como es habitual, el producto vendrá acompañado de las siguientes especificaciones.

- Nombre comercial
- Registro sanitario
- Información nutricional
- Fecha de elaboración y caducidad
- Normas requeridas por el país de destino



**Figura 9: Presentación de la manzana deshidratada**

Fuente: <http://www.dole.com.ec/compania.php>

Elaboración: Autor

### **3.8.1 Precio**

El precio a considerar de la manzana deshidratada será apreciado de acuerdo a la logística de exportación por medio del cual estableciendo gastos y costos de la operación más el porcentaje de la utilidad se determinara el precio del producto pero a su vez deberemos sacar un promedio de los precios de la competencia y fijarlo conforme a ese dato. Del mismo modo para la estimación del precio será necesario analizar el cambio de moneda en el momento de la transacción de dólares americanos a la moneda local.

### **3.8.2 Precio de competidores en el mercado extranjero**

A través de la investigación previamente realizada, se puede apreciar que el precio por unidad de la manzana deshidratada en el mercado internacional está contemplado en base al precio de venta de la competencia, la cual está conformada por países como Polonia, Italia y Hungría que son quienes acaparan el mercado con una participación de 64%, 18% y 9% respectivamente dentro del mercado rumano.

La empresa italiana rapunzel oferta la manzana deshidratada con un peso de 100 g en 5,80 € por lo que será necesario cotizar nuestro producto en un precio no superior al suyo, siempre y cuando se tome también a consideración toda la logística de la operación.

### **3.8.3 Plaza**

Nuestro comprador la empresa Depal SRL se encarga de importar y distribuir los frutos secos abastecidos por nuestra empresa en Rumania. Después de investigar encontramos que la empresa está posicionada en el mercado Rumano y es la que más cantidad de frutas secas importa de los diferentes lugares del mundo. La empresa se especializa en la distribución y tiene las siguientes características:

- Cuenta con un aproximado de 50 a 99 empleados
- La empresa se encuentra constituida en el mercado por 25 años
- En el 2016 la empresa facturo alrededor de 10 a 25 millones de RON



### **3.8.3.1 Comercialización**

“Por comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio” (Definición ABC, 2018). Podría decirse que la comercialización es aquella operación que comprende todos los procedimientos correspondientes al transporte, distribución y almacenamiento pertinentes hasta que logre llegar al consumidor final. Se venderá el producto al por mayor tomando en cuenta que es una cantidad bastante considerable del producto, enviado por transporte marítimo y se distribuirá en Rumania por unidades en tiendas comerciales en el país de destino.

### **3.8.4 Promoción**

Para la realización de nuestro proyecto se va a utilizar una estrategia conocida como empuje la cual va dirigida a los demandantes, intenta posicionar un nuevo producto dentro del mercado persuadiendo a los clientes potenciales, es decir, que se está promocionando nuestro producto para recalcar los beneficios del mismo en relación a los de la competencia. Para esto se utilizó diversos instrumentos y herramientas como:

- Promoción en redes sociales
- Muestras comerciales enviadas por Courier al destinatario
- Promoción a través de la página web utilizada por nuestra empresa

El propósito de dicha estrategia es la de posicionar nuestro producto dentro del mercado rumano y al mismo tiempo posicionar nuestra marca en la mente de nuestros posibles clientes.

## **3.9 Constitución de la empresa**

La empresa será constituida en la ciudad de Ibarra bajo el nombre de HealthyFood con carácter de compañía limitada bajo los parámetros y estatutos legales necesarios para su constitución, la empresa estará enfocada a la distribución de frutos secos a partir de frutas como la manzana para obtener el alimento deshidratado.

La empresa HealthyFood será creada con el objetivo de proporcionar un producto terminado con un alto valor agregado y que aporte un alto valor nutritivo en cuanto a las frutas para diferenciarse de la competencia dentro del mercado.

### 3.9.1 Misión

Somos una organización dedicada a la distribución de alimentos nutritivos con un alto valor nutricional, dedicada a satisfacer las necesidades de nuestros clientes, buscando siempre la diferenciación y el éxito empresarial.

### 3.9.2 Visión

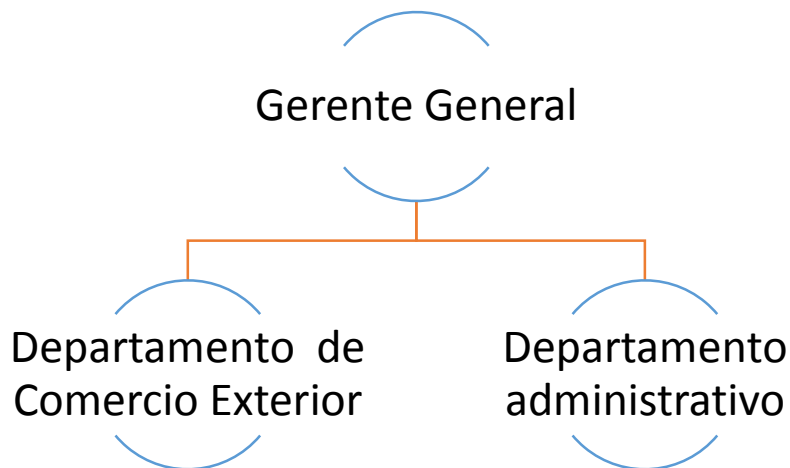
Para el 2023 convertirnos en una empresa líder en el mercado de alimentos saludables, a su vez posicionar nuestros productos tanto en el mercado local como internacional para ofrecer productos de calidad y precios accesibles.

### 3.9.3 Objetivos de la empresa

Lograr que la empresa crezca dentro del mercado a través de nuevas estrategias comerciales y garantizar todos los estándares de calidad en los alimentos que brindamos para de este modo poder satisfacer a todos nuestros clientes

### 3.10 Organigrama de la empresa

Es la representación gráfica de cómo está estructurada la empresa internamente, en el caso de nuestra empresa, vendrá estructurada de la siguiente manera.



**Figura 10: Esquema organizacional**

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

- Gerente general: es el encargado de supervisar las operaciones de todos los departamentos de la empresa y de tomar decisiones que favorezcan el desarrollo de la misma
- Departamento de comercio exterior: Es el encargado de supervisar las operaciones comerciales de la empresa (exportaciones, logística, transporte, almacenamiento, proveedores, cotizaciones, etc.)
- Departamento administrativo: Es el encargado de administrar de manera eficiente los recursos humanos y financieros dentro de la empresa

### **3.11 Estudio Técnico**

#### **3.11.1 Importancia**

El Estudio Técnico consiste en elaborar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o un servicio. “En resumen, se pretende resolver las preguntas referente a dónde, cuándo, cuanto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto” (Baca, 2001).

#### **3.11.2 Tamaño del proyecto**

##### **3.11.2.1 Demanda**

El consumo aparente es lo que determina el tamaño del proyecto, En la investigación realizada se aprecia que el consumo nacional aparente para el año 2019 es de 11948,2 TN de manzana deshidratada en el mercado rumano, y según el estudio realizado nuestro proyecto cubrirá un 0,12 % del total de la demanda insatisfecha y esto es dado por el hecho de que se venderá 15 TN. de manzana deshidratada en el año

##### **3.11.2.2 Suministros e insumos**

Algo muy relevante para que el proyecto pueda seguir su desarrollo es tener el abastecimiento en cuanto a cantidad y calidad del producto, poniendo a consideración que de esto va a precisar las características del producto terminado que se lanzará al mercado.

El centro de acopio va a estar localizado en la Provincia de Imbabura en cuyo sitio se procederá a empacar la manzana deshidratada que serán exportadas al país escogido. Los proveedores de del productos en su mayoría son provenientes de la ciudad de Quito, siempre y cuando cumplan con todos los parámetros de calidad en cuanto al proceso (cosecha y pos cosecha).

### **3.11.2.3 Tecnologías y equipos**

Seguido de esto nos encontramos con otro de los factores fundamentales que determinaran el éxito del proyecto, hablamos de las tecnologías y los equipos necesarios que los proveedores poseen para realizar la deshidratación de la fruta durante su producción. Se analizara si toda la maquinaria está en condiciones óptimas para producir las cantidades necesarias para abastecernos y cumplir con cabalidad el proceso de exportación

### **3.11.3 Localización de proyecto**

La localización del proyecto es uno de los factores más importantes para la realización del proyecto ya que dependiendo de esto podemos generar mayor eficiencia en la operación comercial ya sea en la reducción de los costos o en una mayor rapidez dentro del proceso de exportación, para determinar la localización del proyecto es necesario tomar en cuenta los siguientes aspectos.

#### **3.11.3.1 Macro localización**

Significa establecer una relación entre las diferentes zonas del país y escoger la que brinde mejores beneficios para el proyecto

Algunas de las características que hay que tomar en cuenta en este factor son:

- Costo de Transporte

Intenta definir si la ubicación se encuentra cerca de los abastecimientos del producto o del mercado. Se debe establecer una relación considerando la distancia, el peso y los costos actuales. Por el mismo hecho de que debemos tomar en cuenta que transporte debe generar un menor gasto siempre y cuando la empresa se encuentre cerca del mercado a ofertar.

- Disponibilidad y costos de los insumos

Estimando la cantidad de productos que se va a ofertar para cubrir la demanda, se necesita considerar el acceso y el costo para obtener un producto de calidad de los diferentes socios proveedores.

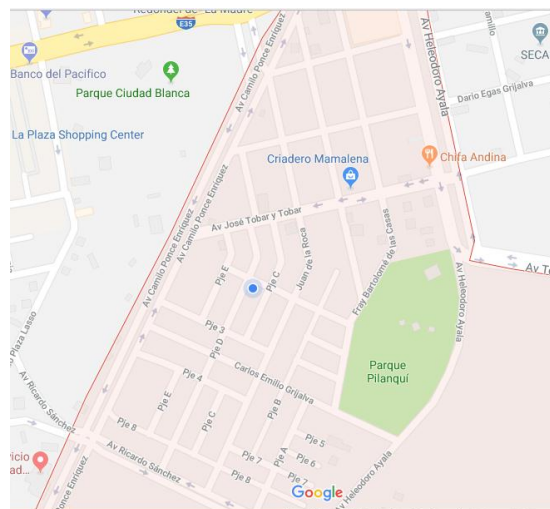
- Mano de obra

Podemos encontrarnos con industrias cuya ubicación está ligada a la localización de la mano de obra, esto viene dado cuando es indispensable utilizar bastante recurso humano y el costo de los mismos es reducido

- Políticas de descentralización

Esto se elabora con el fin de descongestionar ciertas zonas y sacarle provecho a la disponibilidad de materia prima otorgado por una zona geográfica en específico. (s.a., 2009)

### 3.11.3.2 Micro localización



**Figura 11: Localización de la empresa**

Fuente: Google maps

La micro localización establece la dirección exacta donde está ubicado el proyecto, para este factor se debe considerar algunos factores como: Aprovechamiento y costos de los diferentes recursos a utilizar.

- Nombre de la empresa: Healthy Food
- Dirección: Pilanquí, psje "D", 2-12

- Ciudad : Ibarra
- Teléfono: 2611207
- Email: [healthyfoodimb@gmail.com](mailto:healthyfoodimb@gmail.com)

### **3.12 Resultado del objetivo N° 3**

#### **3.12.1 Proceso de exportación**

Es indispensable considerar todo los aspectos relacionados con la exportación que vamos a realizar, y esto viene dado por que todos los procesos son diferentes dependiendo del país y el producto que se va a exportar. Además existen una serie de pasos y procedimientos que se deben seguir de manera puntual para que la exportación tenga éxito sin dejar de lado todos los documentos exigidos para que la mercancía pueda salir del país.

#### **3.12.2 Requisitos para obtener el registro de exportación**

Requisitos para ser exportador:

- 1.- Obtener el Registro Único del Contribuyente (RUC) el cual es entregado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) especificando la actividad económica a la que el negocio se dedica.
- 2.- Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades
  - Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
  - Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>
- 3.-Registrarse como exportador en Ecuapass (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), donde podrá:
  - Actualizar su información en la base de datos
  - Crear usuario y contraseña
  - Aceptar las políticas de uso
  - Registrar firma electrónica (PROECUADOR, 2017)

### **3.12.3 Términos de negociación**

Los términos de negociación son de vital importancia en el proceso de comercio exterior pues es una herramienta que facilita las operaciones internacionales, las cuales ayudan al vendedor y comprador a delimitar obligaciones, costes y riesgos en cuanto a la mercancía y a los pagos a realizar en todo el proceso, esto va dado siempre y cuando se lo especifique dentro del contrato.

#### **3.12.3.1 Forma de pago**

Se escogerá trabajar con un pago anticipado de contado o con la apertura de una carta de crédito, de este modo como vendedor aseguró el pago de la mercadería antes del envío, podría decirse también que es una de las más comunes, sin contar con que al realizar el envío de manera cumplida se gana la confianza del cliente apegándonos a todas las formalidades del caso.

### **3.13 Documentación necesaria para exportar**

Rumania, al pertenecer a la Unión Europea esta acogida a las formalidades determinadas por la misma. Los documentos necesarios para que las empresas importadoras de la Unión Europea puedan ingresar los productos provenientes del exterior son las siguientes:

#### **3.13.1 Ecuador**

##### **3.13.1.1 Documentos de acompañamiento**

Según el Art. 72 del Reglamento del COPCI son aquellos documentos que deben presentarse previo al embarque y que tienen que ser aceptados y aprobados por la autoridad competente, estos documentos son emitidos de acuerdo al tipo de producto.

- Certificado Fitosanitario

La certificación fitosanitaria es un sistema que facilita el acceso a nuevos mercados internacionales generando mayor ventaja competitiva a las exportaciones de productos proveniente del reino vegetal como plantas y otros productos similares de nuestro país contando siempre con el apoyo conjunto de las autoridades competentes.

Sirve para garantizar que los productos que se comercializaran en el exterior están libres de cualquier plaga cuarentenaria, y es un requisito indispensable para que el producto pueda comercializarse en el país de destino, es instaurado por las ONPF del país importador.

Es emitido por Agrocalidad, para poder obtenerlo es necesario registrarse a través del sistema guía, realizar una solicitud de certificación fitosanitaria de exportación y posterior a esto se realiza la inspección del producto a través de la autoridad competente. (Agrocalidad, 2015)

- Notificación sanitaria:

Según información obtenida por el (ARCSA, 2018) a partir del 21 de diciembre de 2015, por Resolución ARCSA-DE-067-2015-GGG, los alimentos procesados requieren Notificación Sanitaria en lugar de Registro Sanitario, para su distribución y comercialización en el mercado rumano.

La Notificación Sanitaria de Alimentos Procesados es un certificado que permite su importación y comercialización bajo los requisitos de la normativa vigente, para garantizar que sea inocuo para el consumo humano.

Se lo obtiene a través del VUE para realizar la solicitud de registro, se presentaran los datos y documentos necesarios y se cancelará los valores pertinentes del trámite.

### **3.13.1.2 Documentos de soporte**

Según el Art. 73 del Reglamento del COPCI son aquellos documentos que respaldan la información de la declaración aduanera, los cuales pueden ser presentados de manera física o electrónica y que tienen que ser resguardadas por el agente de aduana para todas las declaraciones. Los documentos de soporte son los siguientes:

- Documento de transporte

Establece ante la autoridad aduanera una herramienta que confirma la pertenencia de la mercadería, este documento puede ser transmitido hasta antes de la declaración, el documento de transporte a utilizar para este proyecto es el (B/L)



- Factura comercial

Es un documento que respalda la operación comercial y ante la aduana es el fundamento que justifica el valor de la mercadería que va a ser exportada, por tal razón es indispensable que sea un documento original ya sea físico o electrónico y tendrá la información necesaria que podrá ser comprobada por la administración en aduana. Su aprobación estará ajustada a la normativa de valoración aduanera y demás según crea pertinente.

- Certificado de origen

Este documento es indispensable para acreditar el lugar de procedencia de la mercadería para la exención de tributos al comercio internacional en cuestión de convenios o tratados internacionales. En nuestro proyecto es de vital importancia ya que Ecuador cuenta con un “Tratado Multipartes” con la Unión Europea.

- Póliza de seguro

Es el documento que asegura la mercadería en caso de robo, pérdida o daño accidental y este seguro es cancelado sobre el transporte y es incluido como parte de la base imponible en la cancelación de los tributos a las operaciones internacionales

### **3.13.2 Documentación obligatoria Rumania**

Existen ciertos documentos para el ingreso de la mercancía a Rumania los cuales son solicitados de manera obligatoria por la autoridad aduanera, entre estos tenemos los siguientes:

- Certificado Fitosanitario

Según (Commission, 2018) Las importaciones de plantas y productos vegetales deben estar sometidas a algunas normativas fitosanitarias que generalmente demandan que las mercaderías vayan asociados con un certificado fitosanitario extendido por la autoridad competente en el país que va a exportar, al mismo tiempo deberá ser sujeto a la inspección correspondiente en la aduana de la UE.

- Requisitos de etiquetado

Como seguridad a la población de quienes conforman la UE, solo aquellas mercancías que estén acordes con la normas de etiquetado podrán comercializar dentro

de sus países miembros. La legislación de la Unión Europea constituye la normativa de etiquetado obligatorio para sectores como el de las cadenas alimenticias. La finalidad de esto es asegurar el cuidado de la salud con la información específica sobre el productos en cuanto a su contenido, composición, etc. (Commission, 2018)

- Factura comercial

La factura comercial es un documento o respaldo de la operación realizada entre el comprador y el vendedor. El exportador la emite al importador para que pueda reclamar la mercadería cuando éstas se han puesto a órdenes del importador. La factura comercial contiene los datos necesarios sobre la operación de comercio y siempre es importante para el despacho de aduana.

A pesar que abarca información que es particular de las transacciones de importación y exportación, es similar a una factura común de compra/venta. Por lo general, se incluyen los siguientes datos mínimos:

- Identificación del exportador y el importador (nombre y dirección).
- Fecha de expedición.
- Número de factura.
- Descripción de las mercancías (denominación, calidad, etc.).
- Unidad de medida.
- Cantidad de mercancías.
- Valor unitario.
- Valor total.
- Valor facturado total y moneda de pago. Debe indicarse la cantidad equivalente en una moneda libremente convertible a euros o a otra moneda de curso legal en el Estado miembro importador.
- Condiciones de pago (modo y fecha de pago, descuentos, etc.).
- Condiciones de entrega según el correspondiente Incoterm.
- Medio de transporte.

No se requiere un formato en especial. La factura comercial debe ser emitida por el exportador según el tipo de operación comercial y es preciso entregar la original y por

lo general una copia. Puede ser emitida en cualquier idioma, pero es recomendable una traducción al inglés.

- Documentos de transporte

Dependiendo del medio de transporte requerido, es necesario acatar con ciertos documentos para el despacho de la mercadería los cuales tendrán que ser entregados para su revisión a la administración aduanera del país perteneciente a la Unión Europea al que se realizará la exportación:

**Conocimiento de embarque:** Al ser por vía marítima el documento a presentar es el B/L que es emitido por la compañía naviera para respaldar que la mercancía ha sido embarcada. Sirve como amparo de las mercancías por parte del transportista, las cuales precisan ser entregadas al importador. Menciona los datos de las mercancías, el buque y el puerto de destino. Garantiza el contrato del transporte solicitado y la propiedad de las mercancías, lo cual constituye que el portador de este documento es el dueño de las mismas.

- Certificado de origen

Es el documento indispensable para poder liberar a la mercancía de los tributos al comercio exterior haciendo uso del tratado multipartes entre nuestro país y la UE.

- Seguro de transporte de mercancías

Es un documento por medio del cual el titular de las mercancías tendrá una indemnización en caso de que las mismas sufran algún inconveniente y estos vienen estipulado dentro de la póliza. El seguro de transporte es de vital relevancia porque las mercancías tienden a correr riesgos frecuentes durante su operación, estiba y traslado, pero también a riesgos menos usuales como revueltas, paros o actos de grupos terroristas.

Al momento de despachar las mercancías de territorio aduanero, el comprobante del seguro sólo se demanda cuando en la factura comercial no se presenta la información de la prima cancelada para asegurar la mercancía. (Commission, 2018)

### **3.14 Trámites para exportar**

El proceso de exportación va a ser efectuado mediante el régimen 40 de exportación definitiva ya que la manzana deshidratada llegara al mercado rumano para su consumo final.

#### **3.14.1 Proceso en aduana**

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

Los datos que se consignarán en la DAE son:

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

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

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

Desde el momento en que se aprueba la DAE, la mercancía entra a Zona Primaria del lugar en el cual se embarca, en vista de esto ingresa en el depósito temporal para su registro y posterior almacenaje antes de salir del país.

El SENA nos notificará cual será el canal de aforo designado que en nuestro caso al ser la primera exportación se nos asignara el siguiente.

- Aforo Físico Intrusivo

Si después de realizar la DAE y ser asignado la modalidad de aforo físico, un administrativo de la institución será designado para desarrollar el trámite justo en el instante que la mercancía ingresa en los depósitos o zona primaria para que se comience con la revisión de todos los documentos solicitados para el caso, tanto documentos electrónicos como digitalizados, para finalmente cerrar el trámite si no se ha encontrado ninguna irregularidad.

No obstante es necesario recalcar cualquier novedad que se presente, para registrarla como observación mediante una notificación electrónica.. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada

Posterior a esto se procederá a culminar con todo el proceso con una revisión física de la mercadería, haciendo una relación de la inspección con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE. (SENAE, 2017)

### **3.15 Logística de exportación**

Para poder entender la logística de exportación debemos considerar los siguientes aspectos.

#### **3.15.1 Características de la carga**

El producto con el que trabajaremos en el proceso de exportación es categorizada como carga general, al mismo tiempo se la puede considerar como carga unitarizada ya debido a que se puede cubicar en pallets y contenerizarla. El producto puede colocarse en un lugar seco a temperatura ambiente lo cual no afectara su estructura.

#### **3.15.2 Empacado**

Para el proyecto de la manzana deshidratada, se va a utilizar un envase de plástico que estará directamente en contacto con la manzana deshidratada en unidades de 75 g., las dimensiones de cada unidad son de 15cm \* 10cm \* 5cm. Luego de realizar el envasado de procederá al empaque secundario el cual será comercializado en cajas de cartón con dimensiones de 50cm \* 50cm \* 50cm con una capacidad máxima de 150 fundas de manzana deshidratada y un peso total de 11.25 kg.

### **3.15.3 Marcado o etiquetado**

Según la (Commission, 2018) al momento de etiquetar el producto es indispensables que cuente con toda la información y especificaciones necesarias sobre el mismo, dentro del cual se puede destacar:

- Nombre del producto
- Lista de ingredientes
- La información nutricional
- Fecha de elaboración y caducidad del producto
- Lugar de origen
- Certificaciones
- Cantidad neta
- Condiciones de uso

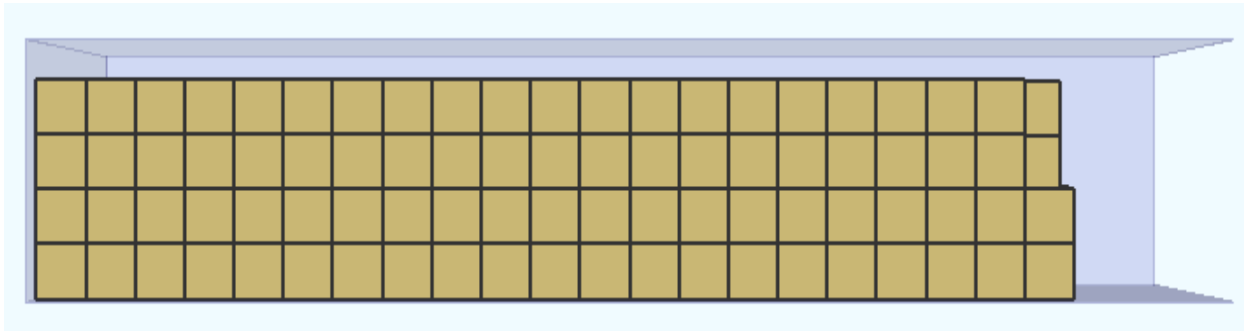
De igual forma el marcado del producto es el que presenta información relevante así como:

- Información del vendedor
- Dirección
- Cantidad de las unidades.
- Peso neto y bruto
- Puerto de origen y destino
- Simbología

### **3.15.4 Contenerización y estiba de la carga**

Sabemos que el total de cajas necesarias para exportar todo el producto serán de 1334 cajas con un peso de 15000 kg. No obstante como la exportación será trimestral el total de cajas será de 334 cajas por cada envío las cuales se procederán a colocar en un contenedor DRY 40' ya que la modalidad a la que nos acogemos es la de FCL, después de realizar el respectivo cubicaje podemos suponer que necesitaremos 21 pallets para

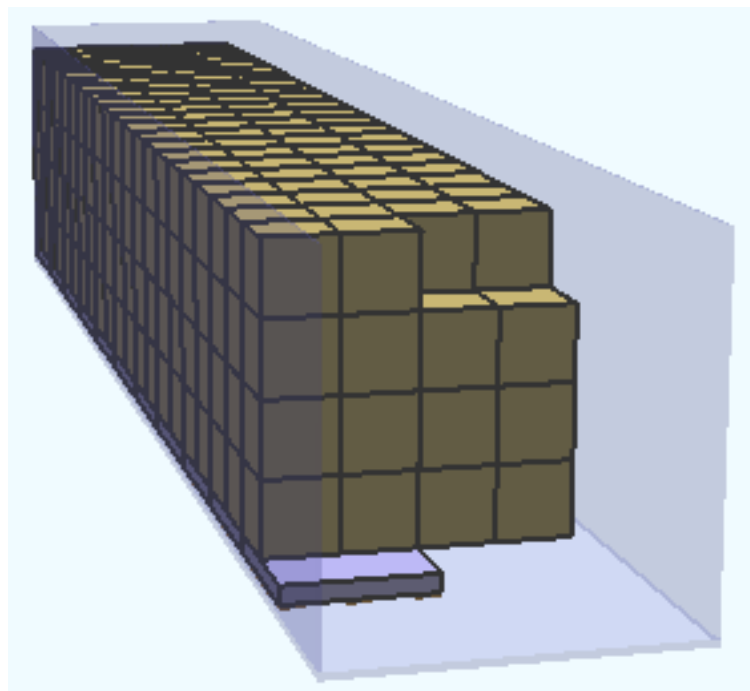
poder enviar la cantidad de producto ofertada y al mismo tiempo hacer uso de 1 contenedor antes mencionado. Como se muestra en las Figuras 12, 13 y 14



*Figura 12: Modelado contenerización vista aérea*



*Figura 13: Modelado contenerización vista lateral*



*Figura 14: Modelado contenerización vista angular*

Fuente: [www.daubnet.com](http://www.daubnet.com) (programa load)

Elaboración: Autor

### 3.15.5 Transporte

Sabiendo que la negociación la realizamos con el término de incoterms FOB la obligación de pago que tenemos es la del transporte interno, es decir, que nosotros nos hacemos cargo de los gastos de transporte que incurren desde la fábrica hasta el puerto de embarque de la mercancía.

### 3.16 Puerto Marítimo

#### 3.16.1 Puerto marítimo de origen

Para el proceso de exportación de la manzana deshidratada el puerto en el país de origen que utilizaremos será el Terminal portuario de Guayaquil, el cual es uno de los principales puertos marítimos de Ecuador y cuenta con todas las medidas e infraestructura necesaria para el tránsito de mercancías internacional

#### 3.16.2 Puerto marítimo de destino

El puerto elegido en el país de destino para la exportación es el terminal portuario de Constanza, el cual cuenta con una ubicación geográfica privilegiada para el transporte multimodal. Según la información obtenida de Pro Ecuador el tiempo de tránsito estimado desde el puerto de Guayaquil al puerto de Constanza en Rumania es de 35 días aproximadamente con frecuencia semanal.

### 3.17 Cálculo de valor FOB

**Tabla 25**

*Calculo de valor del termino negociado (FOB)*

<b>Exportador: HealthyFood</b>				
<b>Consignatario: Depal SRL</b>				
<b>Destino: Rumania</b>				
	<b>1 funda</b>	<b>1 caja</b>	<b>Trimestral 334 cajas</b>	<b>Anual 1334 cajas</b>
<b>Precio de venta</b>	\$ 1,50	\$ 225	\$ 75000	\$ 300000
<b>Envase o empaques</b>	\$ 0,18	\$ 27	\$ 9000	\$ 36000
<b>Etiquetado</b>	\$ 0,004	\$ 0,60	\$ 200	\$ 800
<b>Embalaje</b>	\$ 0,011	\$ 1,65	\$ 550	\$ 2200



<b>Trasporte interno (fabrica-bodega exportador)</b>	\$ 0,004	\$ 0,60	\$ 200	\$ 800
<b>EXW</b>	\$ 1,70	\$ 255	\$ 85000	\$ 340000
<b>Valor por venta al extranjero</b>	\$ 0,76	\$ 115,5	\$ 38686	154751
<b>Gasto estiba en el contenedor</b>		\$ 0,075	\$ 25	\$ 100
<b>Trasporte interno ( bodega-puerto)</b>		\$ 2,40	\$ 800	\$ 3200
<b>Formularios</b>		\$ 0,24	\$ 80	\$ 320
<b>Comisiones y honorarios</b>		\$ 0,66	\$ 220	\$ 880
<b>Agente Afianzado</b>		\$ 0,56	\$ 187	\$ 747
<b>FOB</b>	\$ 2,50	375	\$ 125000	\$ 500000

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Autor

### 3.18 Resultado Objetivo N° 4

#### 3.18.1 Determinación de inversiones

En esta última parte del proyecto vamos a realizar un análisis de la información monetaria por concepto de activos y gastos de la empresa.

##### 3.18.1.1 Inversión Inicial

Bajo el concepto de (Urbina, 2010, p. 143) La inversión inicial se entiende como obtención de los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles indispensables para la obtención de recursos y la puesta en marcha de la empresa en el que también comprende el capital de trabajo.

**Tabla 26**

#### *Inversión inicial*

Descripción	VALOR	PORCENTAJE
Inversión fija	\$ 1440,00	0,4%
Inversión diferida	\$ 250,00	0,1%
Capital de trabajo	\$ 358.560,78	99,5%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 360.250</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Autor

### 3.18.1.2 Activos tangibles fijos

Bajo el criterio de (Vásquez, 2005; p. 68) la particularidad de los activos tangibles fijos es que son de propiedad de la empresa y van ligados a lo que la empresa se dedica para poder realizar sus actividades.

**Tabla 27**

#### *Activos tangibles fijos*

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
2	Sillones	\$ 100,00	\$ 200,00
2	Archivadores	\$ 120,00	\$ 240,00
2	Laptops	\$ 500,00	\$1.000, 00
	TOTAL		\$ 1.440,00

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

### 3.18.1.3 Activos intangibles

Podemos entender como activos intangibles o diferidos aquellos bienes que pertenecen a la empresa y que no se perciben de manera física pero que directamente son de carácter indispensable para las operaciones de la misma entre ellas patentes, gastos pre operativos, entre otros. (Urbina, 2010)

**Tabla 28 Activos intangibles o diferidos**

Descripción	Valor
Notariado de constitución	\$ 100,00
Patente de constitución	\$ 140,00
Permiso de Bomberos para operar	\$ 10,00
TOTAL	\$ 250,00

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

### 3.18.2 Estructura del financiamiento del proyecto

Partiendo de los datos obtenidos anteriormente conocemos que la inversión total del proyecto es de 359.910, 86; la misma que será financiados de la siguiente forma.

**Tabla 29*****Financiamiento del proyecto***

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Interno – 2 socios – Capital 50/50	216.150,47	60%
Externo – Préstamo	144.100,31	40%
<b>TOTAL</b>	<b>360.250,78</b>	<b>100%</b>

Fuente: Inversión inicial, estructura de la empresa

Elaboración: Autor

El capital aportado por parte de quien pone en marcha el proyecto es de 215.956,52 con inversión propia, mientras que el presupuesto faltante será obtenido a través de un crédito a una entidad bancaria con las condiciones de pago a un tiempo determinado de 5 años plazo con un interés del 10%.

**3.18.3 Determinación de costos, gastos e ingresos.****3.18.3.1 Ingresos**

Los ingresos son todos aquellos rubros percibidos como resultado de las ventas a consecuencia de la exportación, las cuales a través de un minucioso estudio y tomando como referencia la proyección del consumo aparente de manzana deshidratada nos da como resultado los siguientes datos.

**Tabla 30*****Presupuesto de ingresos***

DESCRIPCIÓN	1 Funda	1 Caja	Mensual	Trimestral
Cantidad	1	150 funda	111 cajas	334 cajas
Precio	\$ 2,50	\$ 2,50	\$375,00	\$ 375,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2,50</b>	<b>\$375,00</b>	<b>\$41.666,25</b>	<b>\$ 125.000,00</b>

<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
1334 cajas	1531 cajas	1729 cajas	1930 cajas	2132 cajas
\$375,00	\$375,00	\$375,00	\$375,00	\$375,00
\$500.000,00	\$574.159,86	\$648.318,34	\$723.827,98	\$799.337,72

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Autor

### 3.18.3.2 Costos de venta

El costo de venta hace referencia a un desembolso monetario el cual incide en la comercialización de un bien o por proporcionar un servicio.

**Tabla 31**

*Presupuesto de costo de ventas*

DETALLE	1 Funda	1 Caja	MES 1	Trimestral
Cantidad	1	150 fundas	111 cajas	334 cajas
Precio	\$1,70	\$1,70	\$255,00	\$255,00
TOTAL	\$1,70	\$255,00	\$ 28.333,33	\$85.000,00

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1336 cajas	1531 cajas	1729 cajas	1930 cajas	2132 cajas
\$255,00	\$255,00	\$255,00	\$255,00	\$255,00
\$340.000,00	\$390.428,70	\$440.856,47	\$492.203,03	\$543.549,65

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Autor

### 3.18.3.3 Gastos de administración

Los gastos administrativos comprenden a aquellos pagos monetarios que están no están vinculados a las actividades productivas o de comercialización de la empresa, no obstante corresponden a las operaciones ligadas con la organización y gestión interna de manera colectiva y no independiente.

**Tabla 32**

*Gastos administrativos*

Descripción	Valor mensual	Valor anual
Nómina	\$ 875,99	\$ 11297,88
Suministros de oficina	\$ 588,15	\$ 588,15
Suministros de aseo	\$ 16,55	\$ 16,55
Servicios básicos	\$ 55,00	\$ 660,00
TOTAL	\$ 1.535,69	\$12.562,58

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Autor

### 3.18.3.4 Gastos de personal

Estos gastos tienen que ver con los sueldos y salarios correspondientes al recurso humano de la empresa de acuerdo con el organigrama presentado anteriormente al mismo tiempo dentro de esto hacemos el análisis salarial el cual corresponde a todos los beneficios amparados por la ley

**Tabla 33**

#### *Gastos de personal*

Cantidad	Cargo	Aporte Personal 9,15%	Aporte Patronal 11,45%	13° Sueldo	14° Sueldo	Valor mensual
1	Administrador	\$ 36,6	\$ 45,8	\$ 500	\$ 386	445,8
1	Vendedor	\$ 35,3	\$ 44,2	\$ 450	\$ 386	430,19
1	Contador	\$ 35,3	\$ 44,2	\$ 450	\$ 386	430,19
TOTAL		\$107,20	\$134,2	\$1.400	\$1.158	\$1.306,18

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$ 6235,60	\$ 6547,38	\$ 6874,75	\$ 7218,49	\$ 7579,41
\$ 5998,28	\$ 6298,19	\$ 6613,11	\$ 6943,76	\$ 7290,95
\$ 5162,28	\$ 5420,39	\$ 5691,41	\$ 5975,98	\$ 6274,78
\$ 17.396,16	\$ 18.265,97	\$ 19.179,27	\$ 20.138,23	\$ 21.145,14

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Autor

### 3.18.3.5 Gastos de exportación

Dentro de esto están todos los desembolsos de dinero para cubrir las operaciones de exportación del producto, tomando en cuenta todos los elementos que intervienen en la logística de cada envío.

**Tabla 34**

#### *Gastos de exportación*

DETALLE	1 Caja	MES 1	Trimestral
Cantidad	1	111 cajas	334 cajas
Gasto estiba en el contenedor	\$ 0,075	\$ 8,33	\$ 25,00
Transporte interno (bodega - puerto)	\$ 2,40	\$ 266,67	\$ 800

Formularios	\$ 0,24	\$ 26,67	\$ 80
Comisiones y Honorarios	\$ 0,66	\$ 73,33	\$ 220
Agente afianzado	\$ 0,56	\$ 62,22	\$ 186,67
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3,94</b>	<b>\$437,22</b>	<b>\$1.311,67</b>

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
1334 cajas	1531 cajas	1729 cajas	1930 cajas	2132 cajas	8655
\$ 100,00	\$ 114,83	\$ 129,66	\$ 144,77	\$ 159,87	\$ 649,13
\$ 3200,00	\$ 3674,62	\$ 4149,24	\$ 4632,50	\$ 5115,76	\$ 20772,12
\$ 320,00	\$ 367,46	\$ 414,92	\$ 463,25	\$ 511,58	\$ 2077,21
\$ 880,00	\$ 1019,52	\$ 1141,04	\$ 1273,94	\$ 1406,83	\$ 5712,33
\$ 746,67	\$ 857,41	\$ 968,16	\$ 1080,92	\$ 1193,68	\$ 4846,83
\$5.246,67	\$6.024,85	\$6.796,22	\$7.587,77	\$8.379,33	\$ 34.057,62

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

### 3.18.3.6 Gastos financieros

Los gastos financieros son aquellos que incurren cuando el financiamiento del proyecto hace uso de fuentes de dinero externas a la organización para la puesta en marcha. Es decir que se considera gastos financieros a los préstamos de entidades independientes para el financiamiento. Nuestro proyecto cuenta con un financiamiento del 40% del total de la inversión a través de un préstamo a una institución bancaria con una tasa de interés del 10% y un plazo de 5 años.

**Tabla 35**

#### *Amortización de la deuda*

*Capital: 144.100,31*

*Interés: 10%*

*Plazo: 5 años*

*BANECUADOR*

	Fecha	Cuota	Interés	Capital
1	03/01/2019	\$3.061,71	\$1.200,84	\$1.860,87
2	03/02/2019	\$3.061,71	\$1.185,33	\$1.876,38
3	03/03/2019	\$3.061,71	\$1.169,69	\$1.892,01
4	03/04/2019	\$3.061,71	\$1.153,93	\$1.907,78
5	03/05/2019	\$3.061,71	\$1.138,03	\$1.923,68
6	03/06/2019	\$3.061,71	\$1.122,00	\$1.939,71

7	03/07/2019	\$3.061,71	\$1.105,83	\$1.955,87
8	03/08/2019	\$3.061,71	\$1.089,53	\$1.972,17
9	03/09/2019	\$3.061,71	\$1.073,10	\$1.988,61
10	03/10/2019	\$3.061,71	\$1.056,53	\$2.005,18
11	03/11/2019	\$3.061,71	\$1.039,82	\$2.021,89
12	03/12/2019	\$3.061,71	\$1.022,97	\$2.038,74
			\$13.357,58	\$23.382,89
13	03/01/2020	\$3.061,71	\$1.005,98	\$2.055,73
14	03/02/2020	\$3.061,71	\$988,85	\$2.072,86
15	03/03/2020	\$3.061,71	\$971,57	\$2.090,13
16	03/04/2020	\$3.061,71	\$954,16	\$2.107,55
17	03/05/2020	\$3.061,71	\$936,59	\$2.125,11
18	03/06/2020	\$3.061,71	\$918,88	\$2.142,82
19	03/07/2020	\$3.061,71	\$901,03	\$2.160,68
20	03/08/2020	\$3.061,71	\$883,02	\$2.178,68
21	03/09/2020	\$3.061,71	\$864,87	\$2.196,84
22	03/10/2020	\$3.061,71	\$846,56	\$2.215,15
23	03/11/2020	\$3.061,71	\$828,10	\$2.233,61
24	03/12/2020	\$3.061,71	\$809,49	\$2.252,22
			\$10.909,09	\$25.831,38
25	03/01/2021	\$3.061,71	\$790,72	\$2.270,99
26	03/02/2021	\$3.061,71	\$771,79	\$2.289,91
27	03/03/2021	\$3.061,71	\$752,71	\$2.309,00
28	03/04/2021	\$3.061,71	\$733,47	\$2.328,24
29	03/05/2021	\$3.061,71	\$714,07	\$2.347,64
30	03/06/2021	\$3.061,71	\$694,50	\$2.367,20
31	03/07/2021	\$3.061,71	\$674,78	\$2.386,93
32	03/08/2021	\$3.061,71	\$654,88	\$2.406,82
33	03/09/2021	\$3.061,71	\$634,83	\$2.426,88
34	03/10/2021	\$3.061,71	\$614,60	\$2.447,10
35	03/11/2021	\$3.061,71	\$594,21	\$2.467,49
36	03/12/2021	\$3.061,71	\$573,65	\$2.488,06
			\$8.204,21	\$28.536,26
37	03/01/2022	\$3.061,71	\$552,91	\$2.508,79
38	03/02/2022	\$3.061,71	\$532,01	\$2.529,70
39	03/03/2022	\$3.061,71	\$510,93	\$2.550,78
40	03/04/2022	\$3.061,71	\$489,67	\$2.572,03
41	03/05/2022	\$3.061,71	\$468,24	\$2.593,47
42	03/06/2022	\$3.061,71	\$446,63	\$2.615,08
43	03/07/2022	\$3.061,71	\$424,83	\$2.636,87
44	03/08/2022	\$3.061,71	\$402,86	\$2.658,85
45	03/09/2022	\$3.061,71	\$380,70	\$2.681,00
46	03/10/2022	\$3.061,71	\$358,36	\$2.703,35
47	03/11/2022	\$3.061,71	\$335,83	\$2.725,87
48	03/12/2022	\$3.061,71	\$313,12	\$2.748,59
			\$5.216,09	\$31.524,38

49	03/01/2023	\$3.061,71	\$290,21	\$2.771,49
50	03/02/2023	\$3.061,71	\$267,12	\$2.794,59
51	03/03/2023	\$3.061,71	\$243,83	\$2.817,88
52	03/04/2023	\$3.061,71	\$220,35	\$2.841,36
53	03/05/2023	\$3.061,71	\$196,67	\$2.865,04
54	03/06/2023	\$3.061,71	\$172,79	\$2.888,91
55	03/07/2023	\$3.061,71	\$148,72	\$2.912,99
56	03/08/2023	\$3.061,71	\$124,44	\$2.937,26
57	03/09/2023	\$3.061,71	\$99,97	\$2.961,74
58	03/10/2023	\$3.061,71	\$75,28	\$2.986,42
59	03/11/2023	\$3.061,71	\$50,40	\$3.011,31
60	03/12/2023	\$3.061,71	\$25,30	\$3.036,40
TOTAL			\$1.915,07	\$34.825,40

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

### 3.18.3.7 Depreciaciones

Tomando en cuenta los activos con los que contaremos la tabla de depreciación es la siguiente:

**Tabla 36**

#### *Depreciaciones*

Activo	Monto	Vida útil	% Depreciación	Depreciación
Muebles y enseres	440,00	5	10%	44,00
Equipos de Computo	1.000,00	3	33%	330,00
TOTAL	1.440,00			374,00

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

### 3.19 Evaluación Financiera

Es de vital importancia hacer un exhaustivo análisis en torno a las oportunidades que se presentan dentro del proyecto haciendo uso de algunas herramientas que nos permitirán evaluar que tan rentable puede ser el mismo en un futuro y todo esto viene relacionado a la toma de decisiones en cuanto a la inversión y flujos proyectados, siendo esto uno de



los factores que nos permitirán responder a la interrogante de si ponemos o no en marcha este proyecto.

Para proteger nuestra inversión es necesario evaluar el rendimiento de la inversión y para poder lograr esto haremos uso de técnica como el VAN y el TIR.

### 3.19.1 Estados Financieros

Los estados financieros son documentos que contienen información relevante acerca de la situación financiera de la empresa relacionados a los movimientos referentes a sus finanzas. (Román, 2017)

#### 3.19.1.1 Estado de Situación Inicial

A continuación se presenta el estado de situación inicial

**Tabla 37**

*Estado de situación inicial*

<b>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL</b>				
	<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
Activos Corrientes	Efectivo/ Bancos	\$216.150,47	Pasivos corrientes	\$144.100,31
			Total Pasivos	\$144.100,31
	Total	\$216.150,47		
Activos Fijos	Muebles y Enseres	\$ 440,00	<b>PATRIMONIO</b>	
	Equipo de computo	\$ 1.000,00	Capital social	\$ 73.740,16
Otros Activos	Gasto de constitución	\$ 250,00	Total Patrimonio	\$ 73.740,16
	Total	\$ 1.690,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		\$217.840,47	<b>TOTAL PASIVOS + PATROMONIO</b>	\$217.840,47

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

### 3.19.1.2 Estado de Resultados

A continuación se presenta el estado de resultados de la empresa proyectados

**Tabla 38**

#### *Estado de Resultados*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Ventas Netas	499.999,88	574.159,86	648.318,34	723.827,98	799.337,72	3.245.643,77
(-) Costo de Ventas	339.999,92	390.428,70	440.856,47	492.203,03	543.549,65	2.207.037,76
(=) Utilidad Bruta en Ventas	<b>159.999,96</b>	<b>183.731,15</b>	<b>207.461,87</b>	<b>231.624,95</b>	<b>255.788,07</b>	<b>1.038.606,01</b>
(-) Gasto Operacional	<b>23.807,53</b>	<b>24.967,37</b>	<b>26.658,84</b>	<b>28.410,15</b>	<b>30.209,41</b>	<b>134.053,29</b>
Gastos administrativos	12.562,58	12.644,32	13.242,71	13.871,02	14.530,74	66.851,38
Gasto de ventas	5.998,28	6.298,19	6.613,10	6.943,76	7.290,95	33.144,28
Gasto de exportación	5.246,67	6.024,85	6.803,02	7.595,37	8.387,72	34.057,62
(=) Utilidad Neta en operaciones	<b>136.192,43</b>	<b>158.763,79</b>	<b>180.803,03</b>	<b>203.214,81</b>	<b>225.578,66</b>	<b>904.552,72</b>
(-) Depreciación diferidos	374,00	374,00	374,00	44,00	44,00	1210,00
(-) Amortización	23382,89	25831,38	28536,26	31524,38	34825,40	144100,31
(=) Utilidad neta antes participación empleados	<b>112.435,55</b>	<b>132.558,41</b>	<b>151.892,77</b>	<b>171.646,42</b>	<b>190.709,26</b>	<b>759.242,41</b>
(-) 15% participación	16.865,33	19.883,76	22.783,92	25.746,96	28.606,39	834,23
(=) Utilidad antes de impuestos	<b>95.570,22</b>	<b>112.674,64</b>	<b>129.108,85</b>	<b>145.899,46</b>	<b>162.102,87</b>	<b>758.408,18</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta	21.025,45	24.788,42	28.403,95	32.097,88	35.662,63	141.978,33
(=) Utilidad Neta	<b>74.544,77</b>	<b>87.886,22</b>	<b>100.704,91</b>	<b>113.801,58</b>	<b>126.440,24</b>	<b>616.429,85</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Autor

### 3.19.1.3 Flujo de caja

El flujo de caja podría decirse que es la capacidad de liquidez con la que cuenta la empresa es decir que nos muestra los flujos de efectivo con los que se cuenta en periodo

de tiempo determinado y está estructurado por una proyección realizada por la empresa referente a los ingresos y egresos de efectivo de cada año.

Para obtener los datos del flujo de caja es importante conocer la información que se cuenta del estado de resultados más información relevante en cuanto a depreciaciones y datos de la inversión inicial.

**Tabla 39**

***Flujo de caja***

Meses	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS:</b>					
Ventas	499.999,88	574.159,86	648.318,34	723.827,98	799.337,72
<b>Total Ingresos</b>	<b>499.999,88</b>	<b>574.159,86</b>	<b>648.318,34</b>	<b>723.827,98</b>	<b>799.337,72</b>
<b>(-) EGRESOS:</b>					
Costo de venta	339999,92	390428,70	440856,47	492203,03	543549,65
Gasto Administrativo	12.562,58	12.644,32	13.242,71	13.871,02	14.530,74
Gasto de Ventas	5.998,28	6.298,19	6.613,10	6.943,76	7.290,95
Gasto de Exportación	5.246,67	6.024,85	6.803,02	7.595,37	8.387,72
<b>Total Egresos</b>	<b>363.807,44</b>	<b>415.396,07</b>	<b>467.515,31</b>	<b>520.613,18</b>	<b>573.759,06</b>
<b>(=) Saldo de caja Final</b>	<b>136.192,43</b>	<b>158.763,79</b>	<b>180.803,03</b>	<b>203.214,81</b>	<b>225.578,66</b>

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

### **3.20 Indicadores de Rentabilidad**

#### **3.20.1 Valor actual neto**

El valor actual neto es el valor monetario presente de los flujos de efectivo de este modo este VAN nos permite medir si después de la evaluación financiera restando la inversión inicial podemos obtener ganancia y nos permite medir la rentabilidad del proyecto. Para el cálculo del valor actual neto se hace uso del costo de capital que en nuestro proyecto es de 7%

Formula del Valor actual neto

$$VAN = \left\{ \frac{\text{Flujo neto de caja}}{(1 + i)^n} \right\} - I_0$$

**Tabla 40**

*Costo de capital*

Recursos	%	Tasas	Total
Propios	60 %	5 %	0,03
Ajenos	40 %	10 %	0,04
Costo de capital			0,07

Fuente: Estructura de financiamiento y tasas requeridas  
Elaboración: Autor

**Tabla 41**

*Cálculo del Valor actual neto*

Año	Flujo Efectivo	Factor De actualización	Flujos de caja netos generados
1	136192,43	0,935	127.282,65
2	158763,79	0,873	138.670,44
3	180803,03	0,816	147.589,13
4	203214,81	0,763	155.031,60
5	225578,66	0,713	160.834,47
		Valor Presente	729.408,29
		(-) Inversión Inicial	360.250,78
		VAN	369.157,51

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

El valor actual neto nos da como resultado un saldo de 369.157,51 el cual es un valor superior a cero por lo tanto el proyecto es factible de realizarlo económica y financieramente.

### 3.20.2 Tasa Interna de Retorno

La Tasa interna de retorno es aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de caja cuando el valor del VAN es igual a 0. (Metz, 2014)

**Tabla 42*****Cálculo de la Tasa Interna de Retorno***

Año	Flujo efectivo	Inversión inicial
1	136.192,43	360.250,78
2	158.763,79	
3	180.803,03	
4	203.214,81	
5	225.578,66	
	TIR	37%

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

La tasa interna de retorno del proyecto dio como resultado 37%, valor superior al costo de capital por lo tanto el proyecto es factible de realizarlo económica y financieramente ya que el dinero se recupera en ese porcentaje cada año.

**3.20.3 Periodo de Recuperación de la Inversión**

Es el tiempo o periodos que transcurrirán para que la inversión en su totalidad sea recuperada por quien está financiando el proyecto.

**Tabla 43*****Periodo de recuperación***

Año	Flujo efectivo	Inversión inicial
1	136.192,43	360.250,78
2	158.763,79	
3	180.803,03	
4	203.214,81	
5	225.578,66	
	PRI	2,12 años

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Autor

Para poder recuperar la inversión tendremos que esperar 2 años y 1 un mes y 13 días lo que se puede considerar que es un tiempo aceptable en cuanto a la evaluación del proyecto.

### 3.20.4 Punto de equilibrio

Es una herramienta que no permite analizar el vínculo entre costos e ingresos, es por tanto que con este estudio podemos ver cuando estas dos variables a estudiar están en sintonía y al calcularlo podemos encontrar el equilibrio es decir el punto donde las ventas no ganan ni pierden dinero.

**Tabla 44**

***Punto de equilibrio***

Cuentas	Fijos	Variables	Total
Costo de Ventas		2.207.037,76	2.207.037,76
Gastos operación	134.053,29		134.053,29
Depreciación	1.210,00		1.210,00
Amortización	144.100,31		
<b>TOTAL</b>	<b>279.363,60</b>	<b>2.207.037,76</b>	<b>2.342.301,05</b>

Fuente: Estado de Resultados  
Elaboración: Autor

PRODUCTOS	PRECIO	COSTO	MC	RELACION		P.E
MANZANA	2,50	1,70	0,8	100%	0,8	349204
				100%	<b>0,8</b>	<b>349204</b>

$$X = \frac{\text{CFT}}{\text{MC}}$$

$$X = \frac{279.363,60}{0,80}$$

$$X = 348\ 992 \text{ fundas}$$

Con la información obtenida a través de los respectivos cálculos sabemos que el punto de equilibrio se encuentra en la distribución de 348.992 fundas de manzana deshidratada, en este punto los ingresos son iguales a los egresos; al empezar a vender una cantidad mayor a este valor es cuando se empieza a percibir ganancia

### 3.21 Conclusiones

- La exportación de manzana deshidratada a la república de Rumania es factible ya que existe una demanda insatisfecha -1.276.951,9 TN y un consumo aparente de 11.948,2 TN para este tipo de producto por lo que abarca un sin número de posibilidades debido a que en los últimos años ese mercado ha venido en ascenso y se pronostica un crecimiento en sus importaciones de un 66%
- Debido a la capacidad de producción con la que dispone nuestro proveedor y analizando el crecimiento del mercado se concluye que se puede cumplir a cabalidad con la demanda establecida en Rumania en las cantidades y tiempos establecidos por el comprador
- Los requisitos de ingreso al mercado rumano son estandarizados a todos los países miembros de la Unión Europea y esto viene aplicado a Rumanía que pertenece a este grupo de integración siendo nuestro país favorecido por el tratado multipartes para la suspensión total de derechos arancelarios sobre nuestro producto y sin contar que se negoció trabajar con el termino FOB por cuestión de experiencia al ser nuestra primera exportación y tomando en cuenta que el comprador tiene mayor conocimiento en cuanto a importación y contactos en términos de transporte y operadores de comercio exterior.
- Se determinó que el proyecto es muy rentable para su posible puesta en marcha ya que los indicadores de rentabilidad tuvieron un impacto positivo en cuanto a la liquidez del mismo tomando en cuenta que el % del TIR es del 37% muy superior al costo de capital y un VAN de 369.157,51 superior a 0 y un periodo de recuperación de la inversión de 24 meses lo cual resulta factible para empezar a percibir utilidad.

### 3.22 Recomendaciones

- Al encontrarnos en una situación económica difícil dentro del país y tomando en cuenta la falta de empleo creo que es indispensable encontrar nuevas fuentes de ingreso y que mejor que apoya el cambio de la matriz productiva dándole a los mercados extranjeros el acceso a productos de calidad y una variedad de los mismos, aprovechando la demanda que tiene dicho país para seguir apostando en los negocios y acceder el nuevo mercado.
- Innovar siempre el producto para así mantener la confianza de nuestros clientes.
- Hacer uso del tratado multipartes con la Unión Europea para ingresar nuevos productos con mayor facilidad y preferencias arancelarias.
- Buscar nuevas inversiones y expandir nuestro mercado mediante constantes estudios para así poder abastecer otras regiones como Estados Unidos y América del Sur mientras generamos mayores ganancias.



# Bibliografía

- Agrocalidad. (2015). *Manual de Certificación Fitosanitaria para Exportación*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2015/07/Resoluci%C3%B3n-0175-Manual-de-Certificaci%C3%B3n-Fitosanitaria-de-exportaci%C3%B3n-definitivo1.pdf>
- ARCSA. (2018). *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*. Obtenido de Obtención de notificación sanitaria de alimentos procesado : <https://www.controlsanitario.gob.ec/inscripcion-de-notificacion-sanitaria-de-alimentos-procesados-fabricacion-nacional/>
- Baca, G. (2001). *Evaluación de proyectos*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Commission, E. (2018). *Trade Helpdesk*. Obtenido de <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/myexport#?product=0813300000&partner=EC&reporter=RO&tab=3>
- Complexity, T. O. (2016). *Rumania*. Obtenido de OEC: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/rou/#Importaciones>
- Core, O. (2017). *Sistema de compliance para controlar tus operaciones de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://blog.onecore.mx/que-es-clasificacion-arancelaria>
- Definición ABC*. (2018). Obtenido de Tu diccionario hecho facil: <https://www.definicionabc.com/economia/comercializacion.php>
- Flores, M. A. (2014). *PRODUCCIÓN DE MANZANA*. Obtenido de TEXTO GUIA DEL PARTICIPANTE: <http://saludpublica.bvsp.org.bo/cc/bo40.1/documentos/704.pdf>
- Fruits, M. (2017). *Beneficio de comer manzana deshidratada*. Obtenido de Beneficio de comer manzana deshidratada: <http://mahafruits.com/frutasdeshidratadas/beneficios-comer-manzana-deshidratada/>
- Guatemala, U. D. (2016). *PROCESO DE DESHIDRATACIÓN DE FRUTAS*. Obtenido de PROCESO DE DESHIDRATACIÓN DE FRUTAS: [http://www.infoagro.com/frutas/deshidratacion\\_frutas.htm](http://www.infoagro.com/frutas/deshidratacion_frutas.htm)
- Heredia, V. (2016). La fruta deshidratada gana espacio. *Lideres*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/fruta-deshidratada-negocios-ecuador-agronegocios.html>
- Hora, L. (2015). *La manzana es un cultivo rentable*. Obtenido de <https://lahora.com.ec/noticia/1101889356/la-manzana-es-un-cultivo-rentable>
- <https://www.significados.com/exportación/>. (s.f.). Obtenido de <https://www.significados.com/exportación/>
- <https://www.significados.com/fob/>. (s.f.). *Significados.com*. Obtenido de <https://www.significados.com/fob/>
- <https://www.significados.com/importacion/>. (s.f.). Obtenido de <https://www.significados.com/importacion/>

- Inversion, D. C. (2018). *Ficha Comercial de la Republica de Rumania*. Obtenido de ProEcuador: <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-comercial-de-rumania-febrero-2018/>
- ITC. (s.f.). *Trade Map*. Obtenido de Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas: [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|642|||081330||6|1|1|1|1|1|2|1|1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|642|||081330||6|1|1|1|1|1|2|1|1)
- Mete, M. R. (2014). *Scielo* . Obtenido de VALOR ACTUAL NETO Y TASA DE RETORNO: [http://www.scielo.org.bo/pdf/rfer/v7n7/v7n7\\_a06.pdf](http://www.scielo.org.bo/pdf/rfer/v7n7/v7n7_a06.pdf)
- Miquel Peris, S., Parra Guerrero , F., Lhermie , C., & Miquel Romero, J. (2008). *Distribución Comercial*. Madrid: ESIC.
- Mundial, B. (s.f.). *World Bank Group* . Obtenido de World Bank Group: <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.TOTL.IN?end=2017&locations=RO&start=2014&view=chart>
- Pérez Sandi, P. (2002). *Del Ocio al Negocio*. México: Panorama.
- Polanco, D. (2017). *Paradise Sphynx* . Obtenido de Manzana: características, propiedades y tipos. Manzano árbol, su cultivo: <https://naturaleza.paradise-sphynx.com/plantas/tipos-de-frutas/manzana-propiedades-tipos-manzano-arbol.htm>
- PROEcuador. (2017). *PRO ECUADOR*. Obtenido de Guía del Exportador: <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- Rodriguez, C. H. (2012). *Comercio Internacional* . Mexico: Tercer Milenio.
- Román, J. C. (2017). *Estados Financieros Básicos* . México: ISEF EMPRESA LIDER.
- s.a. (2009). *Aula Facil* . Obtenido de <https://www.aulafacil.com/cursos/organizacion/gestion-de-proyectos/localizacion-del-proyecto-l19692>
- s.a. (2018). *Costasur.com*. Obtenido de <https://rumania.costasur.com/es/clima.html>
- Santander, B. (2017). *Santander Trade Portal* . Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010>
- SENAE. (2017). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de SENAE: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Spencer, M. H. (1993). *Economía Contemporánea*. Barcelona: Reverté.
- Urbina, G. B. (2010). *Evaluación de proyectos*. Mexico : McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES.
- Vallejo, S. (2014). *Proyecto de factibilidad para mejorar la comercializacion de la manzana en la parroquia de Bayushig* . Obtenido de (Disertacion de ingenieria) Pontificia Universidad Catolica del Ecuador: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/11730/Disertaci%C3%B3n%20Final.pdf?sequence=4>
- Van Steen, M., & Saurenbach, C. (2017). *ACUERDO COMERCIAL ECUADOR-UNION EUROPEZ*. Obtenido de ACUERDO COMERCIAL ECUADOR-UNION EUROPEZ: [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla\\_acuerdo\\_comercial\\_ue-ecuador\\_0.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf)

Vásquez, A. G. (2005). *Contabilidad Financiera* . Bogotá: Centro Editorial Universidad del Rosario .