



**Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA**

**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE LA  
FIBRA NATURAL DE ABACÁ HACIA EL REINO UNIDO.**

**Tutor**

**MGS. BETTY AGUILAR ECHEVERRÍA**

**Autor**

**JEMINA ELIZABETH CARDENAS VELIZ**

**Guayaquil, 2016**

# REPOSITORIO



## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS

**TÍTULO Y SUBTÍTULO:**

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ HACIA EL REINO UNIDO.

**AUTOR/ES:**

JEMINA ELIZABETH CARDENAS VELIZ

**REVISORES:**

MGS. BETTY AGUILAR ECHEVERRÍA

**INSTITUCIÓN:**

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

**FACULTAD:**

ADMINISTRACIÓN

**CARRERA:**

COMERCIO EXTERIOR

**FECHA DE PUBLICACIÓN:****N. DE PAGS:**

121

**ÁREAS TEMÁTICAS:****PALABRAS CLAVE:**

ABACÁ – FIBRA NATURAL – PRODUCTO TEXTIL – EXPORTACIÓN – ANALISIS

ABACÁ – NATURAL FIBRES – TEXTILE PRODUCTS – EXPORTS – ANALYSIS

**RESUMEN:**

La distribución o comercialización de la fibra natural de abacá, es muy rentable, cabe indicar que existe un déficit de promoción de la planta, ya que es un producto no tradicional y en su mayoría no saben de la existencia del mismo o no conocen completamente sus usos.

Durante el desarrollo del proyecto, se notó la existencia de un mercado en el que se puede promocionar la fibra y a su vez aprovechar los beneficios que se obtuvieron con los acuerdos firmados con la Unión Europea.

El VAN obtenido se mostró positivo, lo que indica que el proyecto es rentable, el porcentaje del TIR es de 20,85%, lo que da como ejemplo que es factible, ya que mientras mas alto sea el TIR mayor rentabilidad se obtendrá.

**N. DE REGISTRO (en base de datos):****N. DE CLASIFICACIÓN:**

<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>		
<b>ADJUNTO URL (tesis en la web):</b>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<b>SI</b> <input checked="" type="checkbox"/>	<b>NO</b> <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTORES/ES:</b> JEMINA ELIZABETH CARDENAS VELIZ	<b>Teléfono:</b> 0987928017	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:Jen_Carvel01@hotmail.es">Jen_Carvel01@hotmail.es</a>
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA</b> <b>Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO</b> <b>E-mail: <a href="mailto:rhinojosal@ulvr.edu.ec">rhinojosal@ulvr.edu.ec</a></b>  <b>ING. JÉSSICA AROCA CLAVIJO</b> <b>Teléfono: 2596500 EXT. 264</b> <b>E-mail: <a href="mailto:jarocac@ulvr.edu.ec">jarocac@ulvr.edu.ec</a></b>	

**Quito:** Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES**

La estudiante egresada **JEMINA ELIZABETH CARDENAS VELIZ**, declarará bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y se responsabiliza del criterio y opinión científica que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedió el derecho patrimonial y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar (**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ HACIA EL REINO UNIDO**).

Autor:

---

JEMINA ELIZABETH CARDENAS VELIZ

C.I. 093092469-1

## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación de **ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ HACIA EL REINO UNIDO**, nombrada por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

### **CERTIFICO:**

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ HACIA EL REINO UNIDO**”, presentado por la estudiante **JEMINA ELIZABETH CARDENAS VELIZ** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR** encontrándose apto para su sustentación

---

MGS. BETTY AGUILAR ECHEVERRÍA

C.I. 1202086664

# CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** TESIS JEMINA AGOSTO 15.pdf (D21405546)  
**Submitted:** 2016-08-15 16:39:00  
**Submitted By:** baguilare@ulvr.edu.ec  
**Significance:** 8 %

### Sources included in the report:

yola4.docx (D15008038)  
Informe correcto final.docx (D15811618)  
<http://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/SENAE-DGN-2013-0045-RE.pdf>  
<http://scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/NORMAS-DE-LA-CONSTITUCI%C3%93N-DE-LA-REPUBLICA.pdf>  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/301/1/T-ULVR-0288.pdf>  
[http://www.pnuma.org/ozono/Reuniones%20Anuales%20Conjuntas%20y%20Talleres/ECUADOR%202014/Presentaciones\\_dia\\_1/7.1.Ecuador\\_Aduanas-Proceso\\_de\\_Aforo\\_para\\_SAOs.pdf](http://www.pnuma.org/ozono/Reuniones%20Anuales%20Conjuntas%20y%20Talleres/ECUADOR%202014/Presentaciones_dia_1/7.1.Ecuador_Aduanas-Proceso_de_Aforo_para_SAOs.pdf)  
[http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/tra/PEstrategico\\_2012.pdf](http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/tra/PEstrategico_2012.pdf)  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/57/1/T-ULVR-0025.pdf>  
<http://www.aduana.gob.ec/files/main/adjudica/quito/2014/Entrega/SENAE-DDQ-2014-0440-RE.pdf>  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/212/1/T-ULVR-0206.pdf>  
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/110-que-es->  
[http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)  
[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s214-02\\_s.doc](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s214-02_s.doc)

### Instances where selected sources appear:

23

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios quien me ayudó a lo largo de este tiempo,  
en mis estudios universitarios.

A mis padres y hermano por todo el apoyo brindado,  
para lograr culminar este objetivo.

A mi tutora de tesis,  
Mgs. Betty Aguilar por la ayuda y  
dirección en estos meses para culminar este proyecto.

## **DEDICATORÍA**

Dedico esta tesis, en primer lugar a Dios por haberme dado las fuerzas  
y la guía espiritual durante mi vida.

En segundo lugar a mis padres, Ringo Cardenas Palacios y Himelda Veliz Garcia,  
quienes han sido mi ejemplo y  
motivación para llegar a completar esta meta en mi vida.

A mi hermano por siempre estar conmigo,  
Y familia.

# ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
REPOSITORIO.....	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES.....	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	iv
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO .....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
DEDICATORÍA .....	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xiii
ÍNDICE DE IMÁGENES .....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: .....	2
EL PROBLEMA A INVESTIGAR.....	2
1.1. TEMA: .....	2
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. ....	2
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA. ....	3
1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.5.1. OBJETIVO GENERAL.....	4
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS. ....	4
1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.7. DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.8. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
1.8.1. HIPÓTESIS GENERAL.....	6
1.9. VARIABLES. ....	6
1.9.1. VARIABLE INDEPENDIENTE.....	6
1.9.2. VARIABLE DEPENDIENTE.....	6
CAPÍTULO II .....	7
MARCO REFERENCIAL .....	7
2. ANTECEDENTES REFERENTES. ....	7
2.1. LA PRODUCCIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ.....	7
2.1.1. HISTORIA DEL CULTIVO DE ABACÁ. ....	7
2.1.2. DESCRIPCIÓN DEL CULTIVO DE ABACÁ.....	8
2.1.3. MANEJO DEL CULTIVO DE ABACÁ: CLIMA Y ÉPOCA. ....	9
2.1.4. TIPOS DE CULTIVO DE ABACÁ EN EL ECUADOR. ....	10

2.1.5.	CALIDAD DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ. ....	10
2.1.6.	PROCESO Y EXTRACCIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ. ....	13
2.1.7.	USOS DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ. ....	18
2.1.8.	ZONAS PRODUCTORAS DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ EN EL ECUADOR. ....	19
2.1.9.	SITUACIÓN DE LOS PRODUCTORES EN EL ECUADOR. ....	21
2.1.10.	PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ. ....	22
1.1.1.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE FURUKAWA PLANTACIONES. ....	23
2.2.	TEORÍA ECONÓMICA APLICADA EN EL ANÁLISIS. ....	23
2.2.1.	TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO EXTERIOR. ....	24
2.2.2.	TEORÍA DE DAVID RICARDO SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL. ....	25
2.3.	ASPECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR. ....	27
2.3.1.	GUIA PARA EXPORTAR. ....	27
2.3.2.	REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR. ....	27
2.3.3.	PROCESO DE EXPORTACIÓN. ....	27
2.3.4.	REFERENCIAS DEL PAÍS DE EXPORTACIÓN – REINO UNIDO. ....	34
2.3.5.	CULTURA DE NEGOCIACIÓN DE REINO UNIDO. ....	35
2.3.6.	ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS. ....	35
2.3.7.	PARTIDA ARANCELARIA SUGERIDA. ....	36
2.4.	REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA ESTE PRODUCTO EN EL MERCADO DE EXPORTACIÓN. ....	37
2.4.1.	ETIQUETADO DE PRODUCTOS TEXTILES (BARRERA NO ARANCELARIA). ....	37
2.4.2.	ALCANCE DEL PRODUCTO. ....	37
2.4.3.	ETIQUETADO Y MARCADO. ....	37
2.4.4.	BARRERA ARANCELARIA Y ACUERDO COMERCIAL. ....	38
2.5.	ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA FIBRA DE ABACÁ. ....	39
2.5.1.	PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE FIBRA DE ABACÁ A NIVEL MUNDIAL. ....	39
2.5.2.	PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE FIBRA DE ABACÁ A REINO UNIDO. ....	40
2.5.3.	PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ. ....	41
2.6.	DESCRIPCIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIACIÓN. ....	42
2.6.1.	ESTRUCTURA DE UN PLAN DE NEGOCIOS. ....	43
2.7.	MARCO CONCEPTUAL. ....	44
2.8.	MARCO LEGAL. ....	46
CAPÍTULO III. ....		49

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	49
3.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	49
3.2. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	50
3.3. TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	50
3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.....	51
3.5. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	51
3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	52
3.7. ENCUESTA.....	52
3.8. FORMATO DE LA ENCUESTA REALIZADA.....	53
3.9. ANÁLISIS DE LAS ENCUESTA POR PREGUNTAS.....	54
3.9.1. Pregunta No. 1.....	54
3.9.2. Pregunta No. 2.....	55
3.9.3. Pregunta No. 3.....	56
3.9.4. Pregunta No. 4.....	57
3.9.5. Pregunta No. 5.....	58
3.9.6. Pregunta No. 6.....	59
3.9.7. Pregunta No. 7.....	60
3.9.8. Pregunta No. 8.....	61
3.10. ENTREVISTA.....	63
3.10.1. Objetivo de la entrevista.....	63
3.10.2. Metodología.....	63
3.10.3. Preguntas y Respuestas de la Entrevista.....	63
3.11. ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	65
CAPÍTULO IV.....	66
ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	66
4.1. PRIMER OBJETIVO.....	66
4.2. SEGUNDO OBJETIVO.....	67
4.3. TERCER OBJETIVO.....	68
4.3.1. Activos fijos.....	68
4.3.2. Gastos de Constitución de la Empresa.....	69
4.3.3. Financiamiento del proyecto.....	69
4.3.4. Depreciaciones.....	71
4.3.5. Proyección de los ingresos.....	71
4.3.6. Gastos del Proyecto.....	72
4.3.7. Flujo de caja.....	74
4.3.8. Balance General.....	75
4.3.9. Estado de pérdidas y ganancias.....	79

4.3.10. VAN Y TIR.....	82
CONCLUSIONES .....	83
RECOMENDACIONES .....	84
BIBLIOGRAFÍA .....	85
ANEXOS .....	87

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Rendimiento porcentual de variedades de abacá.....	20
Gráfico 2. Producción de Abacá por región. ....	21
Gráfico 3. Proceso de Exportación. ....	33
Gráfico 4. Valores de Exportaciones a nivel mundial de la Fibra Natural de Abacá del periodo 2012 – 2015, expresado en porcentajes. ....	40
Gráfico 5. Valores de Exportaciones a Reino Unido de la Fibra Natural de Abacá del periodo 2012 – 2015, expresado en porcentajes. ....	41
Gráfico 6. Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 1.. ....	54
Gráfico 7. Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 2. ....	55
Gráfico 8. Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 3. ....	56
Gráfico 9. Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 4. ....	57
Gráfico 10. Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 5. ....	58
Gráfico 11. Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 6. ....	59
Gráfico 12. Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 7. ....	60
Gráfico 13. Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 8. ....	61

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 .....	11
Tabla 2 .....	26
Tabla 3 .....	26
Tabla 4 .....	29
Tabla 5 .....	29
Tabla 6 .....	34
Tabla 7 .....	34
Tabla 8 .....	36
Tabla 9 .....	38
Tabla 10 .....	39
Tabla 11 .....	40
Tabla 12 .....	41
Tabla 13 .....	52
Tabla 14 .....	54
Tabla 15 .....	55
Tabla 16 .....	56
Tabla 17 .....	57
Tabla 18 .....	58
Tabla 19 .....	59
Tabla 20 .....	60
Tabla 21 .....	61
Tabla 22 .....	68
Tabla 23 .....	69
Tabla 24 .....	69
Tabla 25 .....	70
Tabla 26 .....	70
Tabla 27 .....	70
Tabla 28 .....	71
Tabla 29 .....	71
Tabla 30 .....	73
Tabla 31 .....	74
Tabla 32 .....	76
Tabla 33 .....	80
Tabla 34 .....	82

## ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1. Se encuentran los principales lugares donde se puede localizar la mayor producción de Abacá, Filipinas y Ecuador. ....	7
Imagen 2. Se puede observar el parecido que tiene la planta de Abacá, con la planta del banano.....	9
Imagen 3. Se puede observar una planta de Abacá aun en crecimiento, para así poder llegar a ser un producto de calidad. ....	10
Imagen 4. Se observa cómo es que realizan el corte hasta llegar a la Fibra Natural de Abacá por grupos o tipos en lo que respecta a la calidad. ....	11
Imagen 5. Uno de los tipos de planta de Abacá y la autora del proyecto. ....	12
Imagen 6. Proceso y Extracción de la Fibra Natural de Abacá.” ....	13
Imagen 7. El Deshoje o desperdicio al momento de realizar la búsqueda de los tallos maduros. ....	14
Imagen 8. Una vez realizado el deshoje de los tallos maduros se los corta desde su base para así obtener las láminas de tallo para ser tuxeados. ....	14
Imagen 9. Se pueden observar los Tonquillos. ....	15
Imagen 10. Máquina Desfibriladora. ....	15
Imagen 11. Forma en que se usa la maquina desfibriladora, para obtener la fibra natural de abacá.....	16
Imagen 12. Secado de la fibra natural de abacá en los tendales. ....	16
Imagen 13. En esta pesadora, verifican que su pesa sea de 125 kg.....	17
Imagen 14. Se puede observar la máquina prensadora y la paca de 125 kg lista. ....	17
Imagen 15. Dos de los cuatro tipos de fibra natural de abacá con sus respectivas etiquetas. ....	18
Imagen 16. Una vez llegado a bodega el producto está listo para ser exportado. ....	18
Imagen 17. Zonas productoras de la fibra natural de abacá en el Ecuador. ....	19
Imagen 18. Tabla de los Incoterms 2010.....	32
Imagen 19. Transferencia de la Responsabilidad del Incoterms FOB. ....	32

## **INTRODUCCIÓN.**

La elaboración del presente proyecto tiene como objetivo principal analizar la factibilidad de la exportación de la Fibra Natural de Abacá hacia el Reino Unido, fomentando la comercialización de nuevos productos en los mercados internacionales.

Nuestro país es conocido por la diversidad de productos que tiene para exportar, pero dicho eso no todos los productos tienen una promoción adecuada, y mucho más si nos referimos a los productos no tradicionales, Ecuador es el principal país donde la fibra de abacá es de mejor calidad, en comparación con Filipinas, por ello se debe aprovechar este producto y explotarlo a nivel internacional.

Así mismo, se debe tener en cuenta que existe una gran oportunidad de aprovechar este producto para ser reconocidos por nuestro producto en cuanto a calidad y producción, cabe acotar que la entrada de este producto hacia el mercado destinado tiene un arancel del 0%, esto hace que sea mucho más atractiva la exportación de la Fibra Natural de Abacá.

En Ecuador existen muchos agricultores dedicados a la producción de la fibra natural de abacá, pero sin la capacidad para la comercialización del mismo, por lo tanto se puede realizar una negociación o acuerdo entre los exportadores y productores para la salida de este producto al mercado extranjero.

# **CAPÍTULO I:**

## **EL PROBLEMA A INVESTIGAR.**

### **1.1. TEMA:**

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ HACIA EL REINO UNIDO.

### **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

La Fibra natural de Abacá es un producto no tradicional en el Ecuador, la mayor cantidad de los habitantes en nuestro país, no saben que existe este producto, debido a la falta de promoción, información o de publicidad.

El Abacá es una fibra de hoja, está compuesta por células largas y delgadas que estructuran la hoja, de la cual se extrae la vaina de las hojas que rodean el tronco de la planta de Abacá, esta planta es pariente cercana del banano, su cosecha es un poco laboriosa, ya que cada tallo debe cortarse en tiras, las cuales son raspadas para remover la pulpa.

En Ecuador durante los últimos años se ha presentado una mayor tendencia hacia las exportaciones no tradicionales, dentro del grupo de productos no tradicionales podemos encontrar la exportación de fibra natural de abacá, sobre todo a países europeos. Cabe recalcar que el Ecuador no es el único país exportador que se dedica a tal producción.

Filipinas es el primer país exportador mundial de fibra natural de abacá, mientras que Ecuador es el segundo exportador de esta planta con destino a Reino Unido y Sri Lanka que también se dedica a la comercialización del mismo. En muchas ocasiones Filipinas no puede satisfacer la gran demanda de este producto en los mercados europeos y es ahí donde Ecuador debe involucrarse más para poder ganar muchos nichos dentro de esta industria, ya que en otros países tienen como preferencia la fibra natural de Abacá ecuatoriana porque es de mejor calidad y tiene más resistencia al momento de ser manufacturado.

La mayor parte de la Fibra natural de Abacá sirve para la fabricación de papeles especiales, así como bolsas de té, billetes, revestimiento para autos y también como sustituto de la fibra de vidrio en componentes de plástico reforzado.

En nuestro país tanto el sector exportador como productor de la fibra natural de abacá ha presentado distintas características, unas positivas y otras negativas, que han influido en la competencia de esta actividad de producción.

El grave problema en las exportaciones de productos no tradicionales es la falta de proyectos técnicos, debido a que la mayor cantidad de empresas que los comercializan, no tienen suficientes recursos económicos para seguir desarrollando sus actividades.

Con este proyecto se espera difundir este producto no tradicional; dándoles importancia a aquellos productores minoristas, debido a que los pocos que se dedican a la producción de fibra natural de Abacá encuentran dificultades al momento de elaborarlo por la falta de financiamiento de las entidades pertinentes, además de políticas que mantiene el gobierno.

### **1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

El presente proyecto, se orienta específicamente a analizar la factibilidad de la exportación de fibra natural de Abacá a Reino Unido, y para ello se creó la siguiente interrogante:

¿De qué manera el análisis de factibilidad para la exportación de fibra natural de Abacá hacia el Reino Unido, aportará a la oferta exportable?

### **1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.**

¿Existe la producción necesaria para cubrir la demanda de este producto en el Reino Unido?

¿Existe alguna Restricción o Barrera Comercial en el proceso de la Fibra Natural de Abacá hacia el Reino Unido?

¿Cómo Ecuador podría mejorar el comercio de la Fibra Natural de Abacá en el Reino Unido?

## **1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.**

### **1.5.1. OBJETIVO GENERAL.**

Analizar la factibilidad de la exportación de la Fibra Natural de Abacá hacia el Reino Unido, mediante la estimación de un nivel de inversión, fomentando la comercialización de nuevos productos en los mercados internacionales

### **1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Recopilar información de los factores críticos que se generen en la Zona Abacalera de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, para así estimar su nivel de producción en cuanto a la demanda de exportación.
- Interpretar la información recopilada estableciendo las ventajas y desventajas y la existencia de un mercado potencial para la exportación de la Fibra Natural de Abacá hacia el Reino Unido.
- Determinar la factibilidad de la exportación de la Fibra Natural de Abacá hacia el Reino Unido, permitiendo así una optimización de costos al momento de la exportación del producto.

## **1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.**

La elaboración de este análisis de exportación de fibra natural de abacá es importante porque nuestro país tiene ventajas climáticas para el cultivo y producción de Abacá, ya que en la actualidad los productos no tradicionales están posicionándose en el mercado internacional, finalizando así la típica tendencia a la exportación de productos tradicionales como el Banano y el Cacao.

A su vez, el presente análisis estudia la factibilidad de la exportación de fibra natural de abacá, y la incorporación de dicho producto en la canasta de exportación del Ecuador, para así lograr satisfacer la demanda que mantiene el producto en el país al que se espera exportar (Reino Unido) de una manera eficiente. Considerando que en este sector productivo de Abacá existe la amplia posibilidad de expandir nuestras exportaciones en cuanto a materia prima.

Cabe recalcar que el Ecuador es el segundo exportador de Fibra Natural de Abacá a nivel mundial, pero las exportaciones ecuatorianas se limitan a algunos países como lo son: Estados Unidos, Japón, China y el mercado de Reino Unido, sin embargo, a pesar de que es último, conoce la calidad de la fibra y existen registros de exportaciones, este mercado no es aprovechado por el sector abacalero de país. (Proecuador, s.f.)

Esto se debe a los siguientes factores que limitan la producción y exportación del producto:

- El estudio de los agricultores en el proceso de cultivo
- La extensión del suelo para la producción de la fibra natural de abacá
- Escasos recursos tecnológicos en los procesos agrícolas del Ecuador
- Falta de incentivos por parte del gobierno al momento de la comercialización del producto.

Por ello debemos realizar un análisis del sector productivo de la fibra natural de abacá del Ecuador y evaluar la factibilidad de la exportación de dicho producto hacia el Reino Unido; eso ayudará a tener un mejor alcance en cuanto a los beneficios que se obtendrán en el proceso.

## **1.7. DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.**

<b>CAMPO:</b>	Socioeconómico
<b>AREA:</b>	Comercio Exterior
<b>TEMA:</b>	Análisis de factibilidad de la exportación de la fibra natural de abacá hacia el Reino Unido.
<b>TIEMPO:</b>	2016
<b>LUGAR:</b>	El presente proyecto se realizará en la Provincia Santo Domingo de los Tsáchilas en Furukawa Plantaciones CA del Ecuador.

## **1.8. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.**

### **1.8.1. HIPÓTESIS GENERAL.**

El análisis de Factibilidad de la exportación de la Fibra Natural de Abacá con dirección hacia el Reino Unido, permitirá que este producto pueda ingresar como una nueva alternativa de comercialización hacia el mercado internacional.

## **1.9. VARIABLES.**

### **1.9.1. VARIABLE INDEPENDIENTE.**

Análisis de factibilidad de la exportación de fibra natural de abacá

### **1.9.2. VARIABLE DEPENDIENTE.**

Salida de productos no tradicionales como nueva alternativa de comercialización

## CAPÍTULO II

### MARCO REFERENCIAL.

#### 2. ANTECEDENTES REFERENTES.

##### 2.1. LA PRODUCCIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ.

##### 2.1.1. HISTORIA DEL CULTIVO DE ABACÁ.



*Imagen 1.* Se encuentran los principales lugares donde se puede localizar la mayor producción de Abacá, Filipinas y Ecuador. Elaborado por “Natural Fibras”, Fuente de “<http://www.naturalfibras2009.org>”

El Abacá es una planta originaria de Asia, cultivada en Filipinas. Este producto ha sido plantado en ese país por siglos, antes de la colonización española; esto es debido a que mantiene una muy buena condición climática para el cultivo de la planta.

En el año de 1940 se produjo de manera exclusiva el abacá, pero al encontrarse esta planta en manos de japoneses fue detenida la producción. Después de la Segunda Guerra Mundial, Japón fue derrotado y Filipinas ya no formó parte de dicho país. En 1963, un japonés de apellido Furukawa se encontraba muy interesado en el cultivo de Abacá y quería que esta producción reviviera, decidió emigrar a Sudamérica para así conocer el clima y las condiciones de suelo para la producción de la planta.

Debido a que existía una alta demanda mundial, se tuvo la necesidad de explorar nuevas tierras para el cultivo y producción del abacá, por esta razón los productores buscaron nuevos lugares para establecerse y seguir con la producción de la Abacá. Después de una extensa investigación determinaron que el Ecuador tenía las mismas condiciones climáticas y factores biológicos necesarios para el cultivo de la planta.

Con el paso del tiempo descubrieron los productores contratados por el japonés Furukawa que la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas cumplía con todas las características para la producción de la Abacá y es así como la Exportadora Furukawa Plantaciones CA del Ecuador comenzó a producir y exportar este producto no tradicional.

El Abacá se encuentra geográficamente cultivado en tres provincias que son: Pichincha, Esmeraldas y Santo Domingo de los Tsáchilas.

La Fibra Natural de Abacá tuvo un incremento en su demanda porque comenzó a ser usada en la elaboración de cuerdas para las escuadras de guerra. En ese momento el continente americano aprovecho otras fibras como: el fique y la pita, pero sin embargo, las propiedades de la Abacá son mejores que las de otras fibras.

### **2.1.2. DESCRIPCIÓN DEL CULTIVO DE ABACÁ.**

El nombre científico es *Musa Textilis* Néé, está fibra pertenece al grupo de cordajes, se encuentra entre los conjuntos más importantes. Es una planta herbácea que pertenece a la familia de las Musáceas. Cabe recalcar que el abacá es una planta parecida al banano, es similar en sus hojas y tallo, por ende tiende a ser confundida, sin embargo, la propiedad de la abacá, la forma de su cultivo y uso son totalmente distintos.

Cuando esta planta llega a su etapa de maduración se puede apreciar que tiene una serie de 12 a 20 hojas verdes que se sostienen del tallo. Después, se observa un crecimiento de un racimo verde parecido al banano. Cabe mencionar que esta fruta no es apta para ser consumida, ya que lo que se valora de esta planta es la fibra, porque es fuerte y flexible.

Esta fibra tiene una gran variedad de usos como materia prima: papel, billetes, servilletas, filtros para maquinaria, textiles para hospitales, cables de conducción eléctrica y revestimiento de vehículos.



*Imagen 2. Se puede observar el parecido que tiene la planta de Abacá, con la planta del banano. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora), Fuente “Furukawa Plantaciones CA del Ecuador”*

### **2.1.3. MANEJO DEL CULTIVO DE ABACÁ: CLIMA Y ÉPOCA.**

El abacá en nuestro país crece en lugares húmedos, áreas pocas claras y en climas pocos irrelevantes. Para cultivar esta planta es preferible que sea en un clima tropical, con un ambiente húmedo a una temperatura que pueda variar entre 22 – 28 C°. Por tal motivo la luz solar y la humedad son elementos indispensables para el cultivo de esta planta.

A esta planta le toma cerca de 18 a 24 meses en producir, y después el producto puede ser cosechado cada 2 o 3 meses. En un ambiente adecuado para el crecimiento del abacá, puede tener un periodo de producción de 15 a 20 años.

La mejor época para la siembra es a inicios de la estación invernal; sin embargo, puede ser sembrado en otra época, siempre y cuando el suelo se encuentre lo suficientemente húmedo. La densidad del sembrío depende de las condiciones que tenga el terreno; las distancias en las que se obtienen mejores resultados son de 3x3, 3.5x3.5 y 4x4 metros. (El Agrónomo, 2016)



*Imagen 3. Se puede observar una planta de Abacá aun en crecimiento, para así poder llegar a ser un producto de calidad. Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora), Fuente "Furukawa Plantaciones CA del Ecuador"*

#### **2.1.4. TIPOS DE CULTIVO DE ABACÁ EN EL ECUADOR.**

En nuestro país, el abacá tiene una altura aproximada de 20 pies, Las variedades de Fibra Natural de Abacá más comunes que han sido tradicionalmente cultivadas en Ecuador son: **Bungalanón** (tipo negro y rojo), **Tangongón** (en tres tipos diferentes negro, rojo, y meristimático). (FAO, s.f.)

**Bungalanón.-** Es el tipo de abacá que más se siembra en el país, es una variedad precoz, tiene un menor desarrollo como planta, se lo conoce por tener tallos pequeños y delgados, tiene una base de color café, su parte superior es de un verde brillante, y al momento de producir sus fibras son blancas y suaves.

**Tangongón:** Se caracteriza por tener una fibra ordinaria pero fuerte, sus tallos son de un mayor diámetro y longitud. Es ligeramente más resistente al "mal de Panamá".

#### **2.1.5. CALIDAD DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ.**

La planta del abacá en el Ecuador tienen cuatro clases en lo que respecta a la calidad, eso es lo que las diferencia de las plantaciones de Filipinas.



*Imagen 4. Se observa cómo es que realizan el corte hasta llegar a la Fibra Natural de Abacá por grupos o tipos en lo que respecta a la calidad. Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora), Fuente "Furukawa Plantaciones CA del Ecuador"*

En la parte de la planta donde se localiza la fibra es en el seudotallo. La fibra de menor calidad se la constituye porque son de un color verde o rojizo negruzco localizado en las vainas externas, son gruesas, cortas y de un color oscuro, y mientras más se avanza al interior del tallo se encontrará las otras fibras que son más largas, hasta llegar a la fibra más clara. La mejor calidad de la fibra está ubicada en el cilindro central, es la más corta pero esta fibra es blanda.

La fibra de abacá se clasifica por los siguientes porcentajes:

**Tabla 1**

*Clases de Fibra en forma porcentual*

	<b>Porcentaje por clase de fibra</b>
<b>Segunda clase</b>	15%
<b>Tercera clase</b>	35%
<b>Cuarta clase</b>	30%
<b>Quinta clase</b>	20%

*Nota:* Esta son las clasificaciones o tipos de Fibra Natural de Abacá; Segunda clase es la más blanca, Tercera clase es un poco más amarilla, Cuarta Clase es más amarilla y la Quinta clase es negra.

El primer tipo de planta introducida en el Ecuador, fue el tipo Bungalanón, debido a que este es considerado un producto de calidad logró posicionarse en el mercado como el segundo país exportador de la fibra natural de abacá.

Los cultivos de Bungalanón en el exterior tienden a envejecer con gran rapidez y el rendimiento de sus fibras disminuyen en forma acelerada con más de diez años, pero en nuestro país este tipo puede tener más de 30 años y seguir produciendo con su misma calidad.

El cultivo de Tangongón en el Ecuador, pueden resistir cualquier tipo de condición biológica que presente y su planta es más potente, debido a que tiene una fibra más gruesa que la planta anterior mencionada.



*Imagen 5. Uno de los tipos de planta de Abacá y la autora del proyecto. Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora)", Fuente "Furukawa Plantaciones CA del Ecuador"*

## 2.1.6. PROCESO Y EXTRACCIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ.

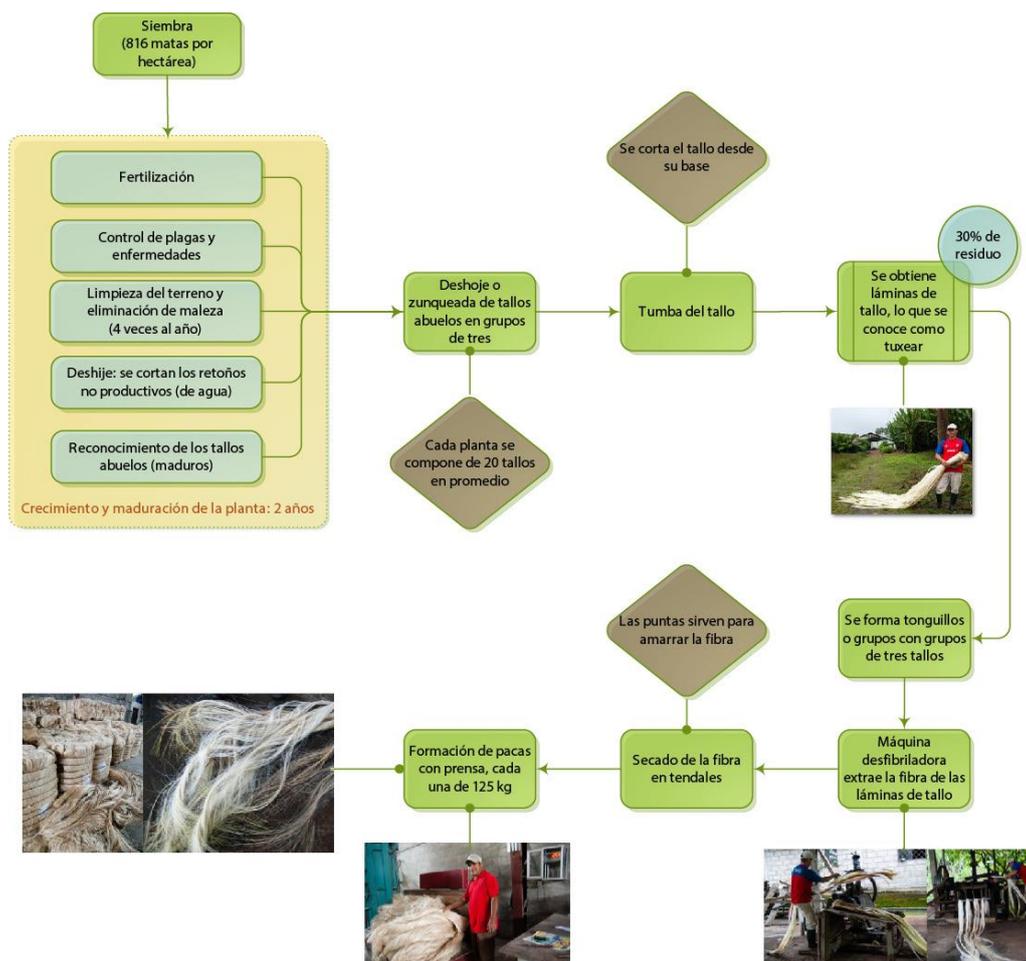


Imagen 6. Proceso y Extracción de la Fibra Natural de Abacá. Fuente “Superintendencia de Economía popular y solidaria”

En los sembríos de abacá por lo general cada hectárea tiene cerca de 800 matas, y para que esta planta llegue a su crecimiento y maduración se necesita un tiempo de 2 años.

Para el cultivo de abacá se debe aplicar al suelo los siguientes minerales: El nitrógeno y el potasio. La fertilización debe ser de acuerdo a las zonas en donde estén las plantaciones. El fertilizante debe ser aplicado en la zona en que se encuentre la máxima absorción, entre la base de la planta hasta un metro hacia fuera. Dichos fertilizantes deben ser distribuidos por tiempo trimestral durante el año, esto permite que se dé una mejor fertilización a la planta y ayude a su crecimiento.

Otro de los puntos principales que requieren estas plantas o sembríos es que se debe llevar un control de plagas y de enfermedades, debe mantenerse un terreno limpio y no

debe tener maleza. Después se debe hacer el deshoje que es cortar los retoños no productivos que tiene la planta y reconocer los tallos maduros.



*Imagen 7. El Deshoje o desperdicio al momento de realizar la búsqueda de los tallos maduros. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, Fuente “Furukawa Plantaciones CA del Ecuador”*



*Imagen 8. Una vez realizado el deshoje de los tallos maduros se los corta desde su base para así obtener las láminas de tallo para ser tuxeados. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, Fuente “Furukawa Plantaciones CA del Ecuador”*

Al obtener las láminas se forman grupos de tres tallos, a los que se llaman tonquillos, después se procesa en una maquina desfibriladora y se extrae las láminas del tallo. De ahí se realiza el secado de la fibra en tendales y una vez que la fibra este seca se forman las pacas con prensas en la que cada una tiene un peso de 125 kilogramos.



*Imagen 9. Se pueden observar los Tonquillos. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, Fuente “Furukawa Plantaciones CA del Ecuador”*



*Imagen 10. Máquina Desfibriladora. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, Fuente “Furukawa Plantaciones CA del Ecuador”*



*Imagen 11.* Forma en que se usa la maquina desfibriladora, para obtener la fibra natural de abacá. Elaborado por “*Jemina Cardenas Veliz (Autora)*”, Fuente “*Furukawa Plantaciones CA del Ecuador*”



*Imagen 12.* Secado de la fibra natural de abacá en los tendales. Elaborado por “*Jemina Cardenas Veliz (Autora)*”, Fuente “*Furukawa Plantaciones CA del Ecuador*”



*Imagen 13.* En esta pesadora, verifican que su pesa sea de 125 kg. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, Fuente “Furukawa Plantaciones CA del Ecuador”



*Imagen 14.* Se puede observar la máquina prensadora y la paca de 125 kg lista. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, Fuente “Furukawa Plantaciones CA del Ecuador”

Una vez realizado todos esos pasos, se encargan de llevar a bodega y separarlos por tipo de calidad, por paca para una mejor distribución del producto. Estas son separadas con etiquetas que indican que tipo de clase son 2, 3, 4 ó 5.



*Imagen 15. Dos de los cuatro tipos de fibra natural de abacá con sus respectivas etiquetas. Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora)", Fuente "Furukawa Plantaciones CA del Ecuador"*



*Imagen 16. Una vez llegado a bodega el producto está listo para ser exportado. Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora)", Fuente "Furukawa Plantaciones CA del Ecuador"*

### **2.1.7. USOS DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ.**

La fibra natural de abacá se la utiliza para la elaboración de bolsas de té. Adicionalmente, se considera una excelente materia prima en el proceso de papel de seguridad y de alta calidad, como papel billetes, pañales, servilletas papel higiénico, filtros para maquinaria, textiles para hospitales (mandiles, gorras, guantes) y cables de conducción eléctrica.

Actualmente se está usando el abacá para aplicaciones ‘blandas’ en la industria automotriz, como material de relleno para cojines, asientos. Pero, dada su gran resistencia a la tensión, también puede usarse para aplicaciones ‘más duras’, para componentes exteriores, como sustituto de la fibra de vidrio en componentes de plástico reforzados.

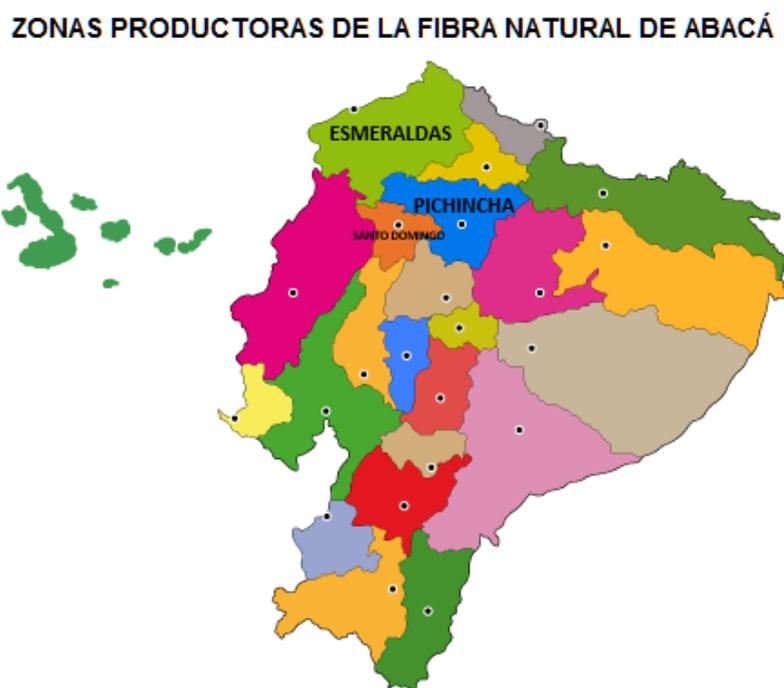
La Mercedes Benz ha usado una mezcla de polipropileno termoplástico e hilaza de abacá en partes del cuerpo de los automóviles. La sustitución de las fibras de vidrio con

fibras naturales puede reducir el peso de las partes del automóvil y facilita una producción más respetuosa del medio ambiente y el reciclado de sus partes. (NaturalFibres, s.f.)

Debido a la resistencia mecánica extremadamente elevada de la fibra, así como a su longitud, incluso por los componentes que tiene para las diferentes aplicaciones industriales.

### 2.1.8. ZONAS PRODUCTORAS DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ EN EL ECUADOR.

En el Ecuador el cultivo de Abacá se ha posicionado en las provincias de Santo Domingo de los Tsáchilas, Esmeraldas y Pichincha.



*Imagen 17. Zonas productoras de la fibra natural de abacá en el Ecuador. Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora)", Fuente "Superintendencia de Economía popular y solidaria"*

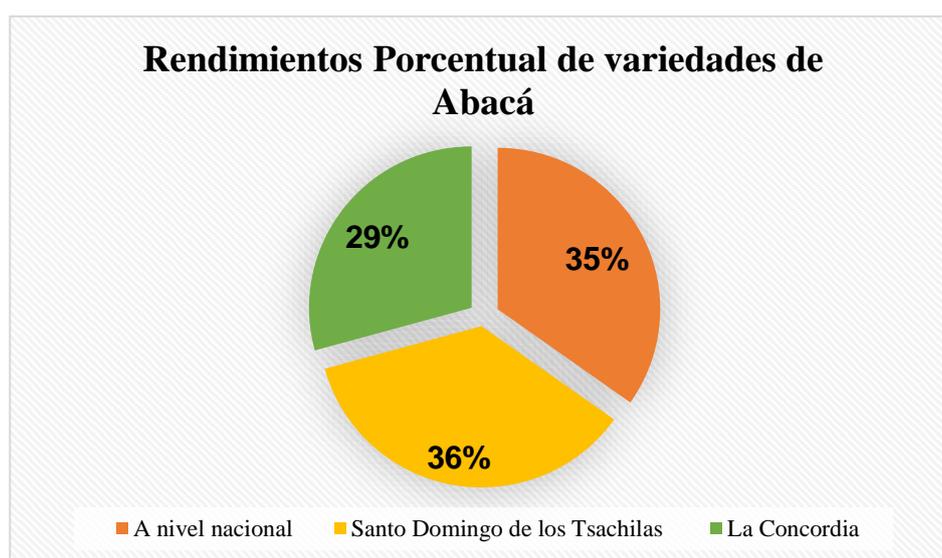
El volumen de producción de las provincias que se dedican al cultivo de la abacá está basado a través del peso del tallo, ya que este tiene un peso promedio de 50 a 70 kilos, lo que conlleva a que se calcule que la producción anual por hectáreas es de 1.1 a 2 toneladas métricas de fibra de abacá.

La provincia de Esmeraldas tiene un volumen de producción de 2.311 toneladas en 677 has, lo que permite que su rendimiento sea de 3,4 Tm/ha.

Se debe rescatar que el uso de variedades de abacá, es solo un 24 % de la superficie de la plantación.

En Santo Domingo el rendimiento promedio de producción es de 1.74 Tm/ha, mientras que en la Concordia, los rendimientos que se encuentran en variedades comunes son de 0.67 Tm/ha.

A continuación se expresará mediante un gráfico porcentual los rendimientos promedios registrados en variedades mejoradas:



*Gráfico 1. Rendimiento porcentual de variedades de abacá. Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora)", Fuente "III Censo Nacional Agropecuario"*

En cuanto al uso de variedades mejoradas, se quiere referir al uso tecnológico utilizado por las provincias en lo que incluye, sistemas de riego y uso de agro insumos.

Cabe resaltar que en la región donde más predomina la producción del abacá es en la Sierra. Como segunda región es la Costa, en el oriente no se tiene algún porcentaje de cultivo de abacá, ya que si se encuentra un cultivo sería un milagro, debido a que el clima no es apto para esta producción.

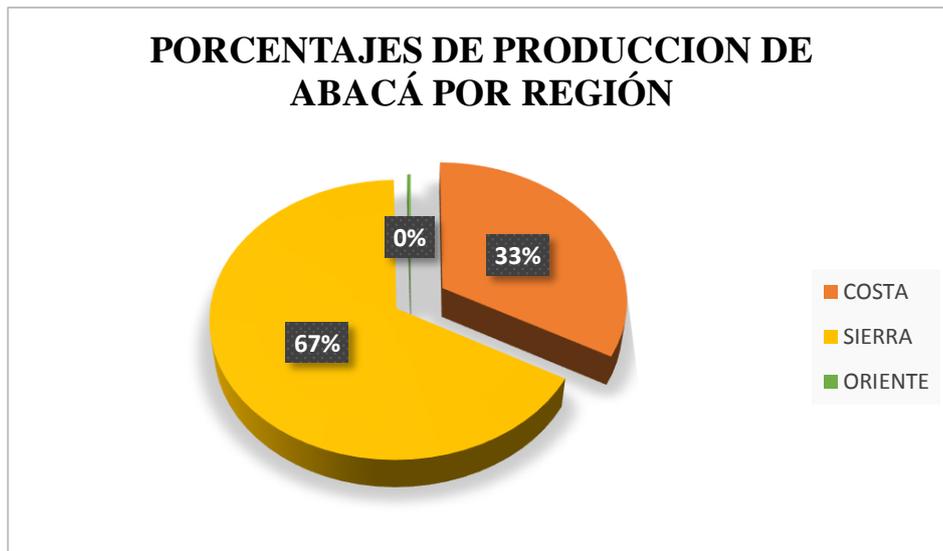


Gráfico 2. Producción de Abacá por región. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, Fuente “III Censo Nacional Agropecuario”

Como podemos observar en el gráfico 2, la región Sierra tiene un porcentaje de producción del 67%, resaltando que este sector es uno de los más importantes ya que tiene la mayor plantación de la fibra en todo el Ecuador.

#### **2.1.9. SITUACIÓN DE LOS PRODUCTORES EN EL ECUADOR.**

Los productores abacaleros en el país, según los datos recabados por el III Censo Nacional Agropecuario, son 640, distribuidos mayoritariamente en Pichincha (235 productores) y en La Concordia (309 productores). Encontramos también 83 productores de abacá en Esmeraldas y Los Ríos. (Agropecuario, 2010)

Con el censo realizado por el gobierno se pudo saber que el 95,5% de las plantaciones de abacá se encuentran en propiedades individuales y solamente el 4,5% en UPA formando parte de sociedades, legales o de hecho, por lo cual el 82% de los que producen este producto son los mismos dueños del terreno donde se realiza la plantación. (Agropecuaria, 2010)

Refiriéndonos a la asistencia técnica que mantiene la producción de abacá, solamente el 20% de los productores reciben capacitaciones para mejorar sus niveles de producción, por lo que el resto de productores quedaría en desventaja en lo que se refiere al conocimiento de los procesos técnicos a seguir.

### **2.1.10. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ.**

La producción de abacá se encuentra principalmente en dos zonas: La Concordia y en Santo Domingo de los Tsáchilas.

El Abacá Ecuatoriano es considerado uno de los productos de más resistencia y buena calidad, a diferencia del que produce Filipinas y Costa Rica, ya que estos países son considerados como nuestras competencias en la actualidad.

El Ecuador realiza exportaciones de este producto en Fibra Natural, y para llegar a este punto se necesita de un proceso de secado, el cual se lo usa en dos campos: la cordelería y en la industria papelera.

Nuestro país no posee una tecnología propia para llegar a industrializar este producto por tal motivo dependemos del mercado extranjero para que este producto sea industrializado. Cabe decir, que es una fibra muy resistente por lo que es usada en embarcaciones y redes de pesca, etc.

Ecuador se encarga de exportar esta materia prima, especialmente a Japón, Reino Unido, España, Alemania e Indonesia.

Según datos del Banco Central del Ecuador, en los últimos cinco años el promedio de exportación fue de 9 387 toneladas de abacá. Por esa cantidad, el país percibe anualmente un promedio de USD 15 millones.

Solo en diciembre del 2015 se exportaron 1 529 toneladas. En los últimos dos años esa es la cifra mensual más alta de exportación. La más baja fue de 1 028 toneladas, en enero del 2015. (RevistaLideres.ec, 2016)

El economista Alberto Campos asegura que este año la expectativa de exportaciones de abacá en el país fue mayor. El 2015 cerró con 14 765 toneladas. Mientras que en el 2014 la cifra fue 13 135. “El invierno influye en la producción de abacá. Por ejemplo, en el 2012 que se registraron fuertes lluvias también hubo un pico en las exportaciones de 16 989 toneladas” (Campos, 2016)

### **1.1.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE FURUKAWA PLANTACIONES.**



Fue creada el 24 de Enero de 1963, su fundador Yoshizo Furukawa, se dio cuenta que Ecuador tenía las condiciones climáticas específicas para la producción de la Abacá, lo que permitió que este producto pueda ser exportado todo el año.

Furukawa Plantaciones es considerada como PYME (pequeña y mediana empresa), la cual tiene como objetivo la producción de fibras de abacá de gran calidad destinada a la exportación, para cubrir la demanda de los países que requieran de esta materia prima para elaboración de productos específicos.

La compañía tiene su oficina principal en Santo Domingo de los Tsáchilas, y una sucursal en Guayaquil.

Cuenta con 32 haciendas destinadas a la producción de la Abacá, de las cuales 20 de ellas se encuentran ubicadas entre el km 30-51 vía Quevedo, 5 en la vía Quinindé y 7 en Malimpia. En su totalidad tiene alrededor de 1,841.40 hectáreas en producción.

La empresa tiene alrededor de 130 trabajadores, de los cuales 30 son del área administrativa y 100 desempeñan labores agrícolas.

### **2.2. TEORÍA ECONÓMICA APLICADA EN EL ANÁLISIS.**

El estudio del Comercio Exterior hoy en día forma parte del entorno tanto económico, como político y social; y, mediante el cual surge un análisis del planteamiento clásico en el que se encuentra fundamentado de forma lógica el desarrollo de la teoría del comercio internacional.

El Comercio Exterior está basada en la teoría del valor del trabajo, y, por medio de esto está confirmado porque el trabajo es el único factor de producción y que en el momento de encontrar una economía cerrada, los bienes pueden ser intercambiados de

una forma en que las asignaciones relativas de trabajo contengan ganancias y patrones del comercio.

El comercio internacional o comercio exterior es conocido por generar ganancias potenciales, permitiendo así que cada economía se especialice de forma completa o incompleta, haciendo que el proceso de comercialización sea más eficiente al momento de acceder a una canasta de consumo en la producción local.

Las razones por las que se debe comercializar a nivel internacional son: buscar una movilidad de producción, existencia de ventajas, patentes de tecnología y economía a escala.

### **2.2.1. TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO EXTERIOR.**

Desde tiempos de Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, apareció la teoría del comercio internacional o comercio exterior. Ellos se concentraron en buscar los principios con los que hoy en día se rige el intercambio internacional.

Los personajes antes mencionados fueron los que crearon un modelo del comercio exterior a través de los siguientes supuestos:

1. Supuestos fundamentales
2. Supuestos de tendencia
3. Supuestos simplificadores

En los supuestos fundamentales los ciclos económicos no pueden ocasionar desequilibrios, y el funcionamiento de este se encuentra regido por la Ley de Mercados, el único factor de trabajo es que genera valores económicos, mientras que la movilidad de los factores de cada país es perfecta, nula o imperfecta entre países.

El supuesto de tendencia es una eliminación de las barreras o restricciones que existen y la igualdad en la economía y política de cada país.

Y finalmente los supuestos simplificadores son cuando de forma única dos países comercializan esos tipos de mercancías, en el cual no existen costos de transporte, ni barreras arancelarias, y los costos son constantes a cualquier nivel de producción y el intercambio es realizado a través de un trueque.

Con estos supuestos Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, tratan de justificar la existencia del libre comercio entre países sin menospreciar los distintos grados de desarrollo en los países involucrados durante el proceso.

### **2.2.2. TEORÍA DE DAVID RICARDO SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL.**

David Ricardo (1772 – 1823) fue uno de los personajes que creó una de las teorías del comercio internacional, desarrollando nuevas propuestas orientadas a demostrar que todas las naciones tenían la oportunidad de beneficiarse con el comercio, incluso cuando tuviera una menor productividad en todas las ramas de la industria.

La diferencia fundamental entre los mercantilistas y Smith y Ricardo es que los primeros consideraban la riqueza mundial como constante, mientras que para Smith y Ricardo esta puede variar y crecer.

Hay que destacar que David Ricardo enfatiza en los costes relativos, aceptando que los costos absolutos son referentes al comercio interno. Enfocándose en una teoría del valor trabajo estableciendo que los costes de producción dependen del trabajo empleado para producir una unidad.

De acuerdo con David Ricardo, si una nación no puede competir debido a que sus niveles de productividad son insuficientes, ¿Cómo se supone que puede obtener ganancias derivadas del comercio?; ante esta situación recomienda que la nación menos eficiente debe especializarse en la exportación de bienes en los que es comparativamente menos ineficiente (donde la ventaja absoluta es menor) y la nación más eficiente debe especializarse en el bien que es comparativamente más eficiente (donde la ventaja absoluta es mayor).

Esto quiere decir que la ventaja absoluta no es un factor determinante para el comercio internacional, ya que todos pueden ser los beneficiados, inclusive cuando sus procesos de producción no sean muy eficientes.

David Ricardo usó como modelo base, los casos de Inglaterra y Portugal como ejemplos para hacer una demostración, tomando como consideración en que ambos eran productores de ropa y vino, y Portugal era más eficiente para comercializar ambos productos.

**Tabla 2***Comparación de costes de producción*

	Unidad de Vino	Unidad de Ropa
<b>Portugal</b>	80	90
<b>Inglaterra</b>	120	100

*Nota:* Ejemplos de costos en ambos países sobre la teoría de David Ricardo.

En la tabla 2, se puede apreciar como David Ricardo asumió las condiciones de los costos en ambos países (se supone que los costos son los mismos sin importar la escala de producción de un bien). La desventaja de Inglaterra en ambas producciones se hizo para demostrar que aun así se puede obtener ganancias derivadas del comercio, ya que se introdujo el concepto del costo de oportunidad, en la cual se aceptan las limitaciones de recursos, y como concepto enseña que para llegar a obtener una unidad adicional de un bien hay que renunciar a un número de unidades de otro bien.

**Tabla 3***Comparación de costes de producción*

	Unidad de Vino	Unidad de Ropa
<b>Portugal</b>	80 / 90	90 / 80
<b>Inglaterra</b>	120 / 100	100 / 120

*Nota:* Se ve aplicado la ventaja comparativo, en lo que se diferencia la ventaja que mantiene cada país.

En la tabla 3, se ve como David Ricardo introduce el concepto de la ventaja comparativa, que consiste en que un país tiene dicha ventaja cuando, en la producción de un bien el costo de oportunidad para producir localmente un bien es menor que en otro país.

En el ejemplo se observa como el costo de oportunidad de Inglaterra en la producción de ropa es menor que en Portugal y que el costo de oportunidad de la producción de vino es menor en Portugal que en Inglaterra; y así se nota que este país tiene una ventaja comparativa en vino e Inglaterra en ropa.

Es importante considerar hasta aquí cuáles son las condiciones necesarias para una ventaja comparativa: una de esas condiciones es que es fundamental que en el ejercicio

de comercio participen por lo menos dos países y dos productos. Y una vez realizada esta condición para que ambos países ganen debe establecerse diferencias entre los costos de oportunidad de ambos, y que estén dispuestos al intercambio o trueque sin importar las diferencias de productividad que existan entre ambos. (Berumen, 2006)

## **2.3. ASPECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR.**

### **2.3.1. GUIA PARA EXPORTAR.**

Hoy en día pueden realizar exportaciones tanto ecuatorianos como extranjeros; como personas naturales o jurídicas.

### **2.3.2. REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR.**

- a) Tener el RUC otorgado por el Servicio de Rentas Internas, indicando la actividad económica que va a desarrollar.
- b) Debe obtener el certificado de firma digital o TOKEN, el que puede ser obtenido por medio de las siguientes entidades:
  - i. Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
  - ii. Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>
- c) Después de haber cumplido con esos requerimientos, puede proceder a registrarse como exportador en el Sistema ECUAPASS (<http://ecuapass.aduana.gob.ec/>), y ahí podrá:
  - i. Actualizar datos en la base.
  - ii. Crear un usuario y contraseña.
  - iii. Aceptar las políticas de uso.
  - iv. Registrar su firma electrónica.

### **2.3.3. PROCESO DE EXPORTACIÓN.**

#### **➤ Etapa de Pre-Embarque:**

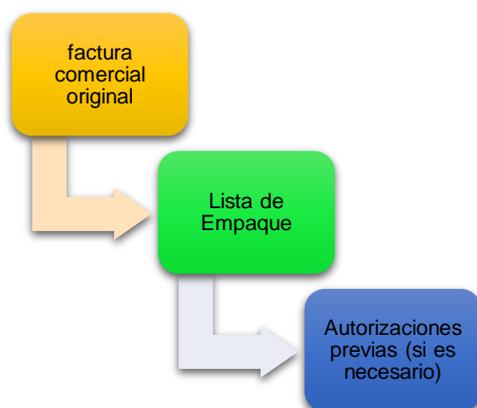
El proceso de exportación se inicia con transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el Sistema ECUAPAS. Esta declaración no es una

simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir por parte de exportador ante el SENAE.

Los datos principales que se consignan en la DAE son:

- Del exportador.
- Descripción de la mercancía expresada por los ítems que constan en la factura.
- Datos del consignatario.
- Destino de la carga o mercancía.
- Cantidades.
- Peso.

Los documentos digitales que deben ser acompañados en la DAE a través del sistema ECUAPASS son:



#### ➤ **Etapa Post-Embarque:**

Finalmente, en esta etapa se podrá regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación ante el SENAE y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (Régimen 40).

Una vez realizado este registro, la DAE obtiene la marca REGULARIZADA. Este proceso cuenta con un plazo de 30 días, luego de realizado el embarque. Este trámite requiere la siguiente documentación.



- ❖ **Factura comercial.-** Es un comprobante de venta, en el cual se encuentran las condiciones de la venta y el detalle del producto.
- ❖ **Certificado de origen.-** Sirve para tener conocimiento de la procedencia del producto que se comercializa, y es necesario para la realización de las importaciones y exportaciones, porque es el que da fe que ese producto fue elaborado en el país que se indique.
- ❖ **Certificado Fitosanitario.-** Es uno de los documentos más exigidos por los países en lo que se refiere a normas de sanidad, ya que así se evita la entrada de plagas con el producto.

**Tabla 4**

*Precio de certificado de origen.*

<b>CERTIFICADO DE ORIGEN</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Costo</b>
Certificado de origen	\$ 10,00

*Nota:* Certificado de origen. Elaborado por “*Jemina Cardenas Veliz (Autora)*”, Fuente “*ProEcuador*”

**Tabla 5**

*Precio de certificado fitosanitario.*

<b>CERTIFICADO FITOSANITARIO</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>COSTO</b>
Inspección	\$ 54,00
Emisión de Certificado	\$ 4,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 58,00</b>

*Nota:* Certificado Fitosanitario. Elaborado por “*Jemina Cardenas Veliz (Autora)*”, Fuente “*ProEcuador*”

➤ **Aforo.**

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

- Canal de Aforo Documental.
- Canal de Aforo Físico Intrusivo.
- Canal de Aforo Automático.

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual se procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y se hará el cierre si no existieren novedades. Cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente, adicional al proceso de la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada. (SENAE, [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec), 2016)

#### ➤ **Cotización de Exportación.**

En la cotización de exportación se establecen las obligaciones y derechos de las exportaciones e importaciones para que así se eviten riesgos.

- ❖ Forma de pago entre las partes.
- ❖ Tipo de Incoterms de negociación.
- ❖ Tipo de producto y embalaje.
- ❖ Características del producto.

#### ➤ **Formas de pago.**

- ❖ **Carta de crédito.-** Es emitida por el Banco del Importador para que el exportador obtenga el beneficio de éste, en el cual se comprometen al pago, luego de verificar o revisar los documentos en regla.
- ❖ **Cuenta Abierta.-** El exportador se encarga de enviarle al importador los documentos de embarque, cuando el importador tenga los

documentos, este mismo realiza el pago por medio de una transferencia bancaria.

- ❖ **Cobranza Bancaria Internacional.-** El exportador gira un cheque por cobrar al importador por una determinada suma, el banco del importador no se hará responsable del pago sin la firma del importador.

➤ **Incoterms.**

Incoterms se han convertido en una parte esencial de la lengua diaria del comercio. Han sido incorporados en los contratos para la venta de productos en todo el mundo y proporcionar reglas y orientaciones a los importadores, exportadores, transportistas, abogados, aseguradores y estudiantes de comercio internacional. (Commerce, 2011)

Los tipos de Incoterms más utilizados son los siguientes:

- ❖ “Ex Works” (EXW) significa que el vendedor entrega la mercancía al comprador en el almacén del vendedor o en otro lugar convenido (taller, fábrica, almacén)
- ❖ “Free Carrier” (FCA) significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista o a otra persona designada por el comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido.
- ❖ “Libre al costado del buque” (FAS) significa que el vendedor realiza la entrega, cuando la mercancía es colocada al costado del buque (en un muelle o una barcaza).
- ❖ “Libre a bordo” (FOB) significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se produce cuando dicha mercadería esté a bordo del buque, y el comprador asume todos los costos de ese momento en adelante.
- ❖ “Costo y Flete” (CFR) significa que el vendedor entrega la mercadería a bordo del buque. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite cuando dicha mercadería esté a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino.

- ❖ “Costo, Seguro y Flete” (CIF) significa que el vendedor entrega la mercadería a bordo del buque. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere cuando dicha mercadería esté a bordo del buque. El vendedor también tiene contratos de cobertura de seguro para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Incoterms 2010											
Modalidad de transporte	Mercancía abonada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FCA	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FAS	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FOB	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CPT	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CFR	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIF	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAT	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DDP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

● Vendedor    ● Comprador    ● Vendedor / Comprador

Imagen 18. Tabla de los Incoterms 2010. Fuente “ProEcuador”

A través de la tabla de la Imagen 18. La empresa determinará el Incoterm que desea usar para la exportación. En este caso se usará el Incoterm FOB (Libre a bordo), cabe resaltar que usando este tipo de Incoterms el exportador se libra de responsabilidad al momento de que la mercadería esté a bordo del buque.



Imagen 19. Transferencia de la Responsabilidad del Incoterms FOB. Fuente (Comercio y Aduanas, 2011)

➤ **Responsabilidad del Exportador.**

Entre las responsabilidades del exportador está que, él se encargue de la carga y descarga de la mercadería desde el lugar de fábrica hasta el transporte interno al punto acordado, así también como asumir los costos del embalaje y la contratación del seguro interno, trámites aduaneros.

➤ **Responsabilidad del Importador.**

Como responsabilidades del importador se encuentra la realización de los trámites de importación hasta el país de destino, la contratación del buque y la contratación del respectivo seguro de la mercadería.

➤ **Flujo del proceso de Exportación**

En este flujo detallado a continuación se pormenorizará el proceso de exportación realizado para especificar como se va a realizar el envío del producto hacia el mercado de destino.

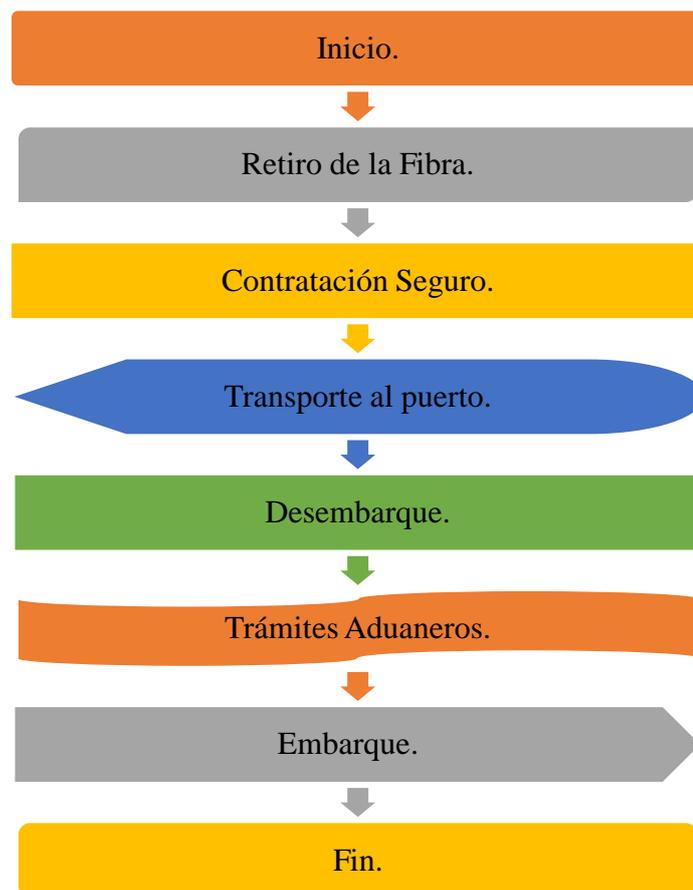


Gráfico 3. Proceso de Exportación. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”

➤ **Costos de Exportación.**

**Tabla 6**

*Total de Costo de Exportación.*

<b>COSTOS DE EXPORTACIÓN</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>C. UNIT</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Etiqueta.</b>	\$ 2,50	\$ 1.000,00
<b>Certificado de Origen.</b>	\$ 10,00	\$ 10,00
<b>Certificado Fitosanitario.</b>	\$ 58,00	\$ 58,00
<b>Seguro Interno.</b>		\$ 1.399,45
<b>Contenedor 20'.</b>	\$ 3.800,00	\$ 7.600,00
<b>Transporte Interno.</b>	\$ 850,80	\$ 850,80
<b>Almacenaje en el puerto.</b>	\$ 55,00	\$ 55,00
<b>Emisión orden de embarque.</b>	\$ 15,00	\$ 15,00
<b>Honorarios Agente de Aduana.</b>	\$ 80,00	\$ 80,00
<b>Carga y Estiba.</b>	\$ 20,00	\$ 20,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 11.088,25</b>

*Nota:* Costo de Exportación. Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora)"

Como se puede apreciar el total de los costes de exportación es de \$ 11.088,25 dado que se tiene en cuenta las etiquetas que deben tener las pacas, principalmente para la clasificación de los tipos de abacá que se exportan, así como el valor de las certificaciones respectivas para cumplir con el proceso de exportación.

#### **2.3.4. REFERENCIAS DEL PAÍS DE EXPORTACIÓN – REINO UNIDO.**

**Tabla 7**

*Datos del país de Exportación.*

<b>Nombre Oficial</b>	<b>Reino Unido de Gran Bretaña.</b>
Capital	Londres.
Forma de Gobierno	Monarquía Parlamentaria.
Lenguaje Oficial	Ingles.
Población	65,088,222 hab.(2015).
Crecimiento poblacional	0.54% (2015).
Moneda Oficial	Libra Esterlina.
PIB per cápita	USD 41,200 (2015).

*Nota:* Indicadores del país de Exportación. Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora)", Fuente "ProEcuador"

### **2.3.5. CULTURA DE NEGOCIACIÓN DE REINO UNIDO.**

El Reino Unido se caracteriza por tener un sistema de comercialización especializado y con una cultura tradicional. Es reconocido como uno de los mercados más difíciles de acceder por los altos requerimientos que exigen de los productos. Destacando que los importadores británicos son parcialmente informales, tratan a los interesados por su nombre y se comunican de manera preferencial vía e-mail.

A pesar de tener una informalidad innata, el importador británico conoce muy bien su mercado y le gusta tratar con empresas que se dediquen a realizar ofertas serias. Como en este caso Ecuador y Reino Unido ya han tenido negociaciones anteriormente es muy probable que ellos conozcan las virtudes y defectos que tenemos al momento de realizar un acuerdo negociable. Por lo tanto se debe ser sinceros y directos con respecto al producto que se ofrece a exportar.

Cuando la empresa exportadora no puede cumplir con algún requerimiento del importador británico, ellos se disponen a trabajar conjuntamente con el exportador para así cumplir con los objetivos propuestos. Sin embargo, si el exportador promete algo que no puede cumplir, el importador británico cerrará las puertas definitivamente.

La información que es proporcionada al importador británico tiene que ser muy bien elaborada, el reporte técnico del producto debe ser preciso, la experiencia de dicha empresa en mercados europeos, su visión en temas ambientales, los volúmenes de exportación, entre otros. Adicionalmente es recomendable que la empresa cuente con una página electrónica, preferiblemente en español e inglés.

### **2.3.6. ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS.**

El Reino Unido forma parte de la Unión Europea (UE), sistema de integración político y económico al cual pertenecen 28 países Europeos. Su ingreso a la comunidad económica europea se dio en 1973 y participa en la Unión Europea desde su creación en 1993.

El Reino Unido se rige por los Acuerdos Comerciales suscritos con la Unión Europea con terceros países o regiones. En este sentido cabe destacar acuerdos y preferencias con los siguientes:

Los países que se encuentran en vías de desarrollo se benefician de franquicias, de derechos de aduana o de aranceles reducidos sobre sus exportaciones al mercado

comunitario en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias (**SGP**), este sistema tiene como principal objetivo contribuir a la reducción de pobreza y la promoción del desarrollo sostenible y la gobernanza.

En primer lugar, todos los países admisibles se benefician del "régimen general". En segundo lugar, un "régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza" (SGP+) proporciona beneficios adicionales a los países que aplican normas internacionales relativas al desarrollo sostenible y la gobernanza.

Adicionalmente, en el caso de los países andinos, entre otros, la UE otorgó preferencias bajo el Régimen Especial de Estimulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza o Sistema General de Preferencias Plus (**SGP Plus**). Para acceder a estas preferencias, el país beneficiario tiene que presentar cada 3 años una solicitud pidiendo una renovación.

La mayor parte de los productos agrícolas figuran como sensibles, mientras que los productos no sensibles son principalmente no agrícolas. Entre los productos sensibles no agrícolas figuran los textiles, las prendas de vestir, las alfombras y el calzado. (World Trade Organization, 2016)

### 2.3.7. PARTIDA ARANCELARIA SUGERIDA.

**Fibra de Abacá:** 53050000 – De Ecuador / A Reino Unido.

#### Tabla 8

*Descripción de partida arancelaria del producto.*

<b>Código</b>	<b>Descripción del producto</b>
<b>Sección XI</b>	MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS
<b>Capítulo 53</b>	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
<b>Partida Sist. Armonizado 5305</b>	Coco, Abacá (cáñamo de Manila ( <i>Musa Textilis</i> Nee)), ramio y demás fibras textiles vegetales no expresadas ni comprendidas en otra parte, en bruto o trabajadas, pero sin hilar; estopas y desperdicios de estas fibras, incluidos los desperdicios de hilados y las hilachas.

*Nota:* Partida arancelaria utilizada para la exportación de la Fibra Natural de Abacá. Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora)", Fuente "Arancel Nacional de Importaciones"

## **2.4. REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA ESTE PRODUCTO EN EL MERCADO DE EXPORTACIÓN.**

### **2.4.1. ETIQUETADO DE PRODUCTOS TEXTILES (BARRERA NO ARANCELARIA).**

Los productos textiles solo podrán ser colocados en el mercado de la UE siempre que estén etiquetados o marcados o vayan acompañados de documentos comerciales de acuerdo al reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo.

### **2.4.2. ALCANCE DEL PRODUCTO.**

El reglamento se aplica a los productos textiles, definidos como de todo en bruto, semielaborado, trabajos, semi-manufacturados, o productos fabricados compuestos exclusivamente por fibras textiles, cualquiera que sea el procedimiento de mezcla o de ensamblaje utilizado. Además la siguiente lista de productos son tratados como textiles: (Export Helpdesk, 2016)

- a. Los productos que contienen al menos 80% en peso de fibras textiles;
- b. Muebles, paraguas, y revestimientos de protección solar que contienen al menos un 80% en peso de productos textiles;
- c. Los componentes textiles de la capa superior de revestimientos de suelo de varias capas, revestimientos de colchones y revestimientos de artículos de acampar (siempre que tales componentes textiles constituyan al menos el 80% en peso)
- d. Los productos que incorporan componentes textiles y que forman parte integrante del producto, donde se deben especificar las composiciones.

### **2.4.3. ETIQUETADO Y MARCADO.**

Uno de los requerimientos generales de los productos textiles en el mercado, es que el fabricante, distribuidor o importador deberá garantizar el suministro de la etiqueta o marca que indique la composición de fibra del producto.

La etiqueta o marca deberá ser legible, visible, accesible. Además la etiqueta del producto debe estar impresa en la lengua oficial del Estado miembro en que el producto se ofrece al consumidor.

La información expresada en las etiquetas no debe contener abreviaturas, a excepción de los códigos de procesamiento mecanizado.

Las fibras que se encuentren enumerados en el anexo I del Reglamento pueden ser utilizados para la descripción de la composición en fibras.

Toda la información necesaria para aparecer en las etiquetas debe ser en inglés. Y la vigilancia correspondiente a las competencias de las autoridades de las normas de comercio local. La vigilancia e inspección de que si el producto se ajusta a uno textil podría tener cualquier lugar dentro de la etapa de la cadena; como en el aclaramiento de aduanas, almacenes distribuidores, mayoristas o minoristas de puntos de ventas.

#### **2.4.4. BARRERA ARANCELARIA Y ACUERDO COMERCIAL.**

El ingreso de este producto al mercado de Reino Unido tiene un arancel del 0,00% para los países integrantes de la OMC, ya que Ecuador es país miembro de la Organización Mundial de Comercio y está sometido al SGP Plus. (Export HelpDesk Trade, 2016)

**Tabla 9**

*Gravámenes aplicados al producto.*

<b>Código del producto</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Denominación Comercial Régimen</b>	<b>Arancel Aplicado</b>	<b>Impuesto al Valor Agregado</b>	<b>Impuestos Especiales</b>
<b>53050000</b>	Coco, Abacá (cáñamo de Manila (Musa Textilís Néé)), ramio y demás fibras textiles vegetales no expresadas ni comprendidas en otra parte, en bruto o trabajadas, pero sin hilar; estopas y desperdicios de estas fibras, incluidos los desperdicios de hilados y las hilachas.	Derechos NMF (Nación Más Favorecida)	0.00%	20%	-

*Nota:* Gravámenes aplicado en la Abacá al momento de ser exportado. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, Fuente “Export HelpDesk”

Es muy importante comenzar cualquier proceso de exportación al Reino Unido determinando el código arancelario que corresponda al bien exportado. El código permitirá que se pueda establecer el nivel del arancel y del IVA, así como los requisitos específicos que debe cumplir antes de poder ingresar.

## 2.5. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA FIBRA DE ABACÁ.

En la actualidad la distribución de los productos no tradicionales son de mucho éxito en los países que se encuentran en pleno desarrollo, por este motivo se comienza a producir de manera constante. En nuestro país el Abacá pertenece a los productos no tradicionales.

Las empresas que se dedican a la exportación de éste producto según la base de datos del Banco Central del Ecuador (BCE, 2016) son:

1. Furukawa Plantaciones C.A. del Ecuador.
2. Cooperativa de Exportación de Fibras Vegetales (CAFIV).
3. Cooperativa Producción Agrícola Abacá Ecuador.

### 2.5.1. PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE FIBRA DE ABACÁ A NIVEL MUNDIAL.

**Tabla 10**

*Valores de exportaciones 2012 – 2015 a nivel mundial.*

<b>Exportadores</b>	<b>valor exportada en 2012</b>	<b>valor exportada en 2013</b>	<b>valor exportada en 2014</b>	<b>valor exportada en 2015</b>	<b>Valor Total Exportado 2012-2015</b>
<b>Sri Lanka</b>	112380	111556	132397	118319	474652
<b>Brasil</b>	32483	29000	54130	53643	169256
<b>Viet Nam</b>	29556	27575	41047	37451	135629
<b>Filipinas</b>	11006	16376	25991	24993	78366
<b>Tailandia</b>	15414	14577	18364	17938	66293
<b>Ecuador</b>	16997	13935	13137	14771	58840
<b>China</b>	3847	3193	3922	3721	14683
<b>Países Bajos</b>	3491	2850	3865	3079	13285

*Nota:* Representación en valores de las exportaciones a nivel mundial de la fibra Natural de Abacá. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, *Fuente* “(TradeMap, 2016)”



Gráfico 4. Valores de Exportaciones a nivel mundial de la Fibra Natural de Abacá del periodo 2012 – 2015, expresado en porcentajes. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, Fuente “(TradeMap, 2016)”

Como podemos observar en el gráfico 4, Ecuador mantiene un porcentaje del 6% de exportaciones de la Fibra de Abacá a nivel mundial con un total de valor exportado de 58840 expresado en miles de dólares durante el periodo de 2012 – 2015.

## 2.5.2. PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE FIBRA DE ABACÁ A REINO UNIDO.

**Tabla 11**

*Valores de Exportaciones 2012 – 2015 a Reino Unido.*

Exportadores	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015	Valor Total Exportado 2012-2015
<b>Filipinas</b>	12191	11273	10906	12175	46545
<b>Sri Lanka</b>	3496	4211	9739	8006	25452
<b>Ecuador</b>	2792	3699	5040	5721	17252
<b>India</b>	4229	2114	1782	2318	10443
<b>Países Bajos</b>	106	87	864	565	1622
<b>China</b>	383	157	322	324	1186
<b>Australia</b>	10	0	0	57	67
<b>Indonesia</b>	60	13	48	42	163

*Nota:* Representación en valores de las exportaciones a Reino Unido de la fibra Natural de Abacá. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, *Fuente* “(TradeMap, 2016)”

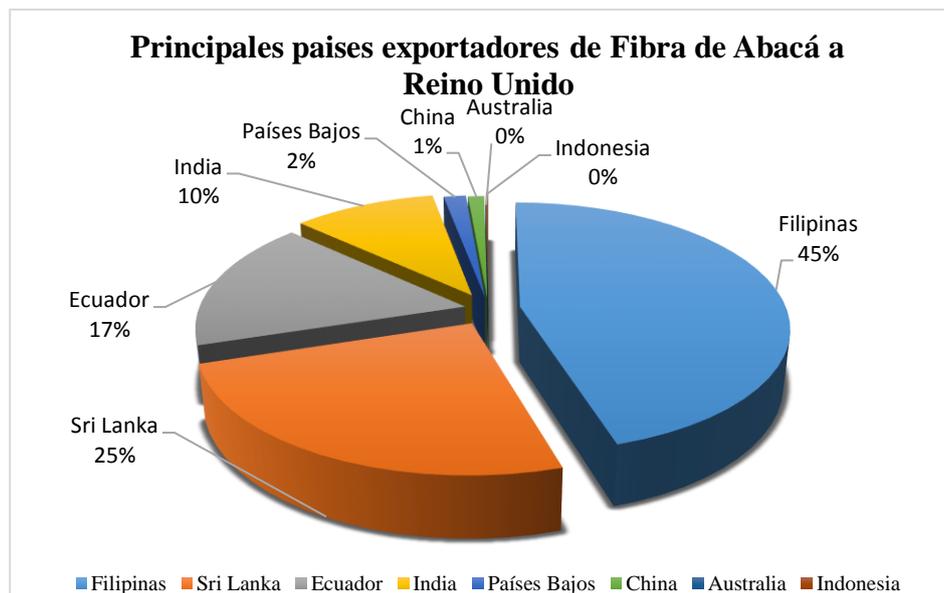


Gráfico 5. Valores de Exportaciones a Reino Unido de la Fibra Natural de Abacá del periodo 2012 – 2015, expresado en porcentajes. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, Fuente “(TradeMap, 2016)”

Se puede apreciar en el Gráfico 5, que el Ecuador mantiene un porcentaje de 17% como uno de los principales exportadores de Fibra de Abacá hacia Reino Unido, con un Total del Valor Exportado de 17252, valor expresado en miles de dólares.

### 2.5.3. PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE LA FIBRA NATURAL DE ABACÁ.

**Tabla 12**

*Destinos de Exportación.*

Código de producto	Descripción de producto	País	Peso neto (TM)	Miles USD FOB
5305001100	En Bruto	Reino Unido	11,540.00	19,174.86
		Filipinas	7,647.45	12,208.85
		Japón	6,442.58	10,827.40
		España	2,246.50	3,309.15
		China	369.00	547.52
		Indonesia	101.25	182.51
		Egipto	22.50	22.50
		Colombia	10.00	16.80

*Nota:* El principal destino de Exportación de la Fibra Natural de Abacá, según esta fuente es Reino Unido. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”, *Fuente* “Banco Central del Ecuador”

Estos valores están expresados en Miles de dólares y en Toneladas Métricas, es importante mencionar que fueron tomados desde el portal del Banco Central del Ecuador, con el fin de que este cuadro sea expresado con datos nacionales a diferencia de las tablas anteriores.

## **2.6. DESCRIPCIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIACIÓN.**

El plan de negocios es un documento, escrito de manera clara y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Lo que busca un plan de negociación es combinar la forma y el contenido. Al momento de referirnos a un plan de negociación es a una propuesta de inversión, la calidad de la idea, la información financiera, el análisis, y la oportunidad de mercado. (Weinberger, 2009)

### **¿Para qué sirve un plan de negocios?**

El plan de negocios es una herramienta de comunicación que tiene dos funciones:

1. Administrativa o interna.
2. Financiera o externa.

Desde el punto de vista interno, el plan de negocios sirve para:

- a. Dar a conocer como se organizan los recursos de la empresa en función a los objetivos.
- b. Conocer en detalle el entorno en el cual se desarrollan las actividades de la empresa.
- c. Evaluar el potencial real de la demanda y las características del mercado.
- d. Tener un presupuesto maestro y presupuestos por áreas funcionales.
- e. Mostrar la capacidad empresarial del empresario.
- f. Mostrar los posibles resultados de la empresa.

El plan de negocios a nivel interno sirve, como una guía para las operaciones de la empresa y como un punto de referencia para la evaluación del desempeño de la empresa.

Por el lado de la función financiera o externa del plan de negocios se encuentra orientada a:

- a. La búsqueda de los recursos financieros para el proyecto.

- b. Dar información a los posibles inversionistas sobre la rentabilidad que se espera y el periodo de retorno de la inversión.
- c. Disponer de un excelente producto con muchos clientes dispuestos a adquirirlos.
- d. Contar con un excelente equipo empresarial y gerencial.
- e. Mantener bien informados a sus clientes, acerca de los resultados esperados y estrategias, para que así se logre alcanzar los objetivos establecidos con la visión del empresario.

Antes de escribir formalmente el plan de negocios, debemos estar seguros de poder responder las siguientes preguntas:

- 1. ¿Cuál es el producto o servicio que se quiere ofrecer?.
- 2. ¿Cuáles son las características potenciales de los competidores y clientes?.
- 3. ¿Qué variables del entorno podrán afectar positiva o negativamente la idea de negocio?.
- 4. ¿Cuál es la visión de la empresa y como se piensa lograr?.
- 5. ¿Cuánto dinero se necesita y cuánto dinero se va a recuperar en la inversión y riesgo?.

### **2.6.1. ESTRUCTURA DE UN PLAN DE NEGOCIOS.**

El plan de negocios se encuentra estructurado por los siguientes puntos:

- 1. Resumen ejecutivo.
- 2. Formulación de idea del negocio.
- 3. Análisis de la oportunidad.
- 4. Presentación del modelo de negocio.
- 5. Análisis del entorno.
- 6. Análisis de la industria, del mercado y estimación de demanda.
- 7. Planteamiento estratégico.

- a. Análisis.

- b. Visión.
  - c. Misión.
  - d. Objetivos estratégicos.
  - e. Estrategia genérica.
  - f. Fuentes de ventajas competitivas.
  - g. Alianzas estratégicas.
8. Plan de marketing.
  9. Plan de operaciones.
  10. Diseño de la estructura y plan de recursos humanos.
  11. Proyección de los estados financieros.
  12. Evaluación financiera.
  13. Conclusiones y recomendaciones.
  14. Anexos.

## **2.7. MARCO CONCEPTUAL.**

**Aforo.-** Es el acto administrativo de determinación tributaria a cargo de la administración aduanera que consiste en la verificación física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercadería. (SENAE, ADUANA DEL ECUADOR , 2013)

**Declaración Aduanera de Exportación.-** Es la declaración de las mercaderías con destino al extranjero, que solicitará el régimen aduanero al que se someterán. (COPCI, 2010)

**Partida Arancelaria.-** Se define a la partida arancelaria como un código numérico con el cual se puede identificar, en cualquier lugar del mundo. (COPCI, 2010)

**Materia Prima.-** Materia no transformada, utilizada para la producción de un bien. Los procesos productivos alteran su estructura original. (COPCI, 2010)

**Barrera Arancelaria.-** Son los mecanismos proteccionistas que utilizan los gobiernos de los distintos países para reducir el flujo de importación, tanto de bienes como de servicios, estas barreras pueden ser arancelarios o bien no arancelarias. (COPCI, 2010)

**Autoliquidación.-** Es la determinación tributaria preliminar realizada por el sujeto pasivo por el ingreso o salida de mercancías del territorio aduanero. (COPCI, 2010)

**Bienes de Capital.-** Aquellas mercancías que no se destinan al consumo, sino a seguir un proceso productivo, en forma directa o indirecta, para así lograr incrementar el patrimonio financiero. (COPCI, 2010)

**Derechos arancelarios.-** Son tributos al comercio exterior y pueden ser: Ad-Valorem, específicos o mixtos. (COPCI, 2010)

**Derechos arancelarios Ad-Valorem.-** Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes que se aplican sobre el valor de las mercancías. (COPCI, 2010)

**Mercancía.-** Cualquier bien mueble que puede ser objeto de transferencia y que es susceptible de ser clasificado en el Arancel Nacional de Importaciones. (COPCI, 2010)

**Peso Bruto.-** Es el peso de las mercancías, incluido el embalaje y paletas para el transporte internacional, pero excluyendo la unidad de carga. (COPCI, 2010)

**Régimen Aduanero.-** Es el tratamiento aduanero aplicable a las mercancías, solicitado por el declarante, de acuerdo con la legislación aduanera. (COPCI, 2010)

**Plan de negocios.-** Identificar la oportunidad de negocio y la viabilidad técnica, económica, social y ambiental del negocio. (COPCI, 2010)

**Estudio de factibilidad.-** Conocer la viabilidad de implementar un proyecto de inversión definiendo al mismo tiempo los principales elementos del proyecto. (COPCI, 2010)

**Acuerdo Comercial.-** Es un pacto o negociación entre dos o más países con el objetivo de armonizar intereses en materia de comercio. (COPCI, 2010)

**Comercio Exterior.-** Es el intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más naciones.

## **2.8. MARCO LEGAL.**

En el presente marco legal se utilizó como referencia para la investigación artículos de la Constitución de la República del Ecuador y del Código Orgánico de Comercio, Producción e Inversiones.

### **CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR.**

#### **REGISTRO OFICIAL NO. 449 / 20 DE OCTUBRE DE 2008.**

Dentro de los artículos aplicables a esta investigación por medio de la Constitución de la República del Ecuador, se encuentra el Art. 261 en el cual trata acerca de las responsabilidades sobre el manejo político y económico en los aspectos aduaneros y arancelarios para el comercio exterior.

En el Art. 304 de la mencionada Ley dice que la política comercial en el Ecuador tiene como objetivo fortalecer la producción nacional y a su vez impulsar el desarrollo

de las economías de escala y del comercio justo, para que así se promueva la inserción estratégica del país en la economía mundial.

Sobre los intercambios económicos y comercio justo en el Art. 336 de la Ley a la que estamos refiriéndonos menciona que el estado debe impulsar y velar por un comercio justo como medio de acceso a los bienes de calidad, para que así no se encuentre distorsiones y haya una sustentabilidad, fomentando la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades en los mercados.

Entre los principios de las relaciones internacionales mencionados en el Art. 416, numeral 12, nos dice que se fomenta un nuevo sistema de comercio e inversión entre la creación de mecanismos de control para que el sistema financiero sea transparente y equitativo y no exista controversias entre las empresas privadas extranjeras, cuidando así los intereses del pueblo ecuatoriano.

## **CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.**

### **REGISTRO OFICIAL No. 351/ 29 DE DICIEMBRE DEL 2010.**

En el Código Orgánico de Comercio Exterior e Inversiones, en sus artículos siguientes menciona lo expresado a continuación:

En el Art. 1 de la presente Ley dice que todas las personas naturales o jurídicas pueden desarrollar actividades productivas dentro del territorio nacional. Según el Art. 2 toda actividad productiva es cuando la actividad humana realiza una transformación de materia prima a insumo o bienes necesarios para realizar actividades comerciales que generen un valor agregado dentro del Estado.

El fomento, promoción y regulación de las Inversiones Productivas mediante proyectos es para que se puedan generar fuentes de trabajo en la economía nacional, según las definiciones expuestas en este libro legal en el Art. 13 literal a).

En lo que respecta al fomento y la promoción de las exportaciones el encargado de fomentar una producción orientada es el Estado, promoviendo mecanismos de aplicación directa como, crear acceso a los programas de preferencias arancelarias, la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materias prima, proteger los regímenes especiales aduaneros, facilitación financiera prevista en los programas generales, establecer áreas de información,

capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores, aprobar incentivos a la inversión productiva

Dentro de los principios fundamentales para la facilitación aduanera del comercio, según el Art. 104, de la presente Ley, son las siguientes; facilitación al comercio exterior, control aduanero, cooperación e intercambio de información, buena fe, publicidad, aplicación de buenas prácticas internacionales.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.**

En el presente capítulo se presenta el método de investigación que se utilizó y así mismo la selección de muestra y el instrumento para la recolección y procesamiento de datos.

Esta investigación es cuantitativa, se utilizó métodos teóricos para el proyecto, principalmente el del análisis y síntesis, ya que se analizaron varios referentes, desglosando así argumentos individuales para sintetizar la información.

#### **3.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.**

“Los métodos de investigación son aquellos que conducen al logro de conocimientos.” (Conceptos.com, s.f.). Los métodos de investigación son los que indican los pasos a seguir para alcanzar los objetivos planteados de manera satisfactoria.

El tipo de método de investigación que se llevó a cabo en el presente trabajo es de tipo descriptiva, el propósito al momento de seleccionar este método es llegar a la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación, elaborando un diagnóstico de necesidades específicas y poder llegar a obtener información relevante en el universo de la investigación.

Una investigación descriptiva es la que busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población. (Sampieri, 2010)

Así mismo este método se enfoca en la descripción de datos, cálculos estadísticos objetivos con la finalidad de poder lograr un análisis resumido.

Además también es aquella que reseña las características o los rasgos de la situación o del fenómeno objeto de estudio. Es uno de los tipos o procedimientos investigativos más populares y utilizados por los principiantes en la actividad investigativa. La realización de este tipo de investigación se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental. (Bernal, 2010)

También se utilizó la investigación bibliográfica, para obtener información mediante datos web que se encuentran con acceso público completando la información con diferentes fuentes.

### **3.2. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.**

El presente proyecto se enfocó en la investigación cuantitativa, debido a que esta metodología nos permite examinar datos de una manera más numérica empleando estadísticas mediante resultados expresados en gráficos que ayudarán al lector a comprender la información planteada; además, se usó la recolección de datos y se realizó un análisis de datos para contestar las preguntas que se realizan en la investigación.

El enfoque de la investigación depende de la naturaleza del estudio que se debe llevar a cabo, y señala que existen tres tipos de investigación que son: La investigación exploratoria, la investigación causal y la investigación descriptiva. (Aaker, Kumar, & Day, 2004)

El tipo de investigación exploratoria tiene por objetivo realizar la formulación de un problema para así posibilitar una investigación más precisa.

En cuanto al tipo de investigación descriptiva, sirve para analizar, permitiendo detallar lo que se está estudiando a través de la medición de una o más cualidades. En esta investigación al comienzo se manejó un tipo de investigación exploratorio porque se recogió información sobre hechos sucedidos, después esta investigación pasó a ser descriptiva debido a que se comenzó a analizar la acogida que tendría la exportación de fibra natural de abacá al mercado internacional.

### **3.3. TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN.**

Son formas o procedimientos que se utilizan para que el investigador recopile y obtenga datos de la información que requiere, esto constituye un camino largo hacia el logro de los objetivos que se plantean con el fin de resolver los problemas.

La técnica que se aplicó para este proyecto de investigación, es la técnica de métodos o recolección de datos o información necesaria para llevar a cabo un proyecto de investigación.

En el desarrollo de esta investigación se empleó los siguientes métodos empíricos para una óptima recopilación de datos reales:

- Encuesta.

- Entrevista.

### **3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.**

En relación a las principales técnicas e instrumentos para la recolección de datos se emplean los siguientes:

#### **Encuesta:**

La encuesta fue la técnica principal que se utilizó en este proyecto, ya que es breve y muy útil para obtener un criterio más acertado de la opinión de la muestra sobre la posibilidad de tomar en consideración este análisis para que se logre impulsar más la exportación de productos no tradicionales como la fibra de abacá.

La estadística y Microsoft Excel son técnicas que se utilizan para el análisis de la información que se obtiene, por lo tanto es importante tomar en consideración lo siguiente: (Scribano, 2008)

- Los datos recogidos en una investigación tienen poco significado si no se les ordena o clasifica siguiendo algún sistema. Además, es la única forma de poder realizar el análisis e interpretación de los datos en forma adecuada y con economía de tiempo y esfuerzo.
- La tabulación, como técnica, consiste en ordenar y situar los datos en tablas.
- La distribución de frecuencias se realiza estableciendo un determinado número de intervalos de clase en los cuales se marcan puntuaciones.

La información se recopiló aplicando esta técnica, la misma que contenía cuestionarios con preguntas cerradas para obtener una mejor tabulación de resultados. Los datos obtenidos, fueron ordenados y separados de tal manera, que se pueda entender la estructura del documento.

### **3.5. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.**

**Fuentes de investigación:** Representan las informaciones de empresas, las cuales tienen el conocimiento acerca de la factibilidad del producto en el mercado internacional y a su vez la forma en que se maneja un balance comercial en lo que respecta a las coordinaciones, para así encontrar información importante.

- Banco Central del Ecuador.
- Export HelpDesk.

- Trade Map.

### 3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA.

Para el desarrollo del presente proyecto, se trabajó en la Provincia Santo Domingo de los Tsáchilas con la Empresa Furukawa Plantaciones C.A. del Ecuador y la Zona Abacalera, en el cual se obtuvo las opiniones a través de una encuesta y entrevista que sirvió para saber sus necesidades y desconocimiento sobre la exportación de este producto hacia el Reino Unido.

(Dorado, 2014). Según Hernández Sampieri “La población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones, podemos decir que la población es la totalidad del fenómeno a estudiar, en donde las unidades de población posee una característica común la cual estudia y da origen a los datos” (Barragan, 2003). La muestra se la define como “una proporción específica, que en el marco de una investigación deviene el sujeto de la investigación” (Barragan, 2003).

### 3.7. ENCUESTA.

Para la realización del presente proyecto se realizó encuestas direccionadas al sector productor y Exportador de Abacá en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, y una entrevista al Jefe de Operaciones de la Empresa Furukawa Plantaciones C.A. del Ecuador.

**Tabla 13**

*Total de personas de entrevista y encuesta.*

Involucrados	Tamaño de la población	Método/Técnica	Exposición
Productores/Exportadores	15	Encuestas/Preguntas	Gráficos
Jefe de Operaciones de la Empresa Furukawa.	1	Entrevista	Preguntas y Respuesta
<b>Total</b>	16		

*Nota:* Representación de los métodos o técnicas usadas en este proyecto. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”

### 3.8. FORMATO DE LA ENCUESTA REALIZADA.



#### UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ.

##### Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido

1. **¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
2. **¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
3. **¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
4. **¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
5. **¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
6. **¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
7. **¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?**  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
8. **¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?**  
Recursos económicos. \_\_\_\_\_  
Trámites aduaneros. \_\_\_\_\_  
Medidas fitosanitarias. \_\_\_\_\_  
Desconocimiento sus propiedades. \_\_\_\_\_  
Otros factores. \_\_\_\_\_

### 3.9. ANÁLISIS DE LAS ENCUESTA POR PREGUNTAS.

#### 3.9.1. Pregunta No. 1.

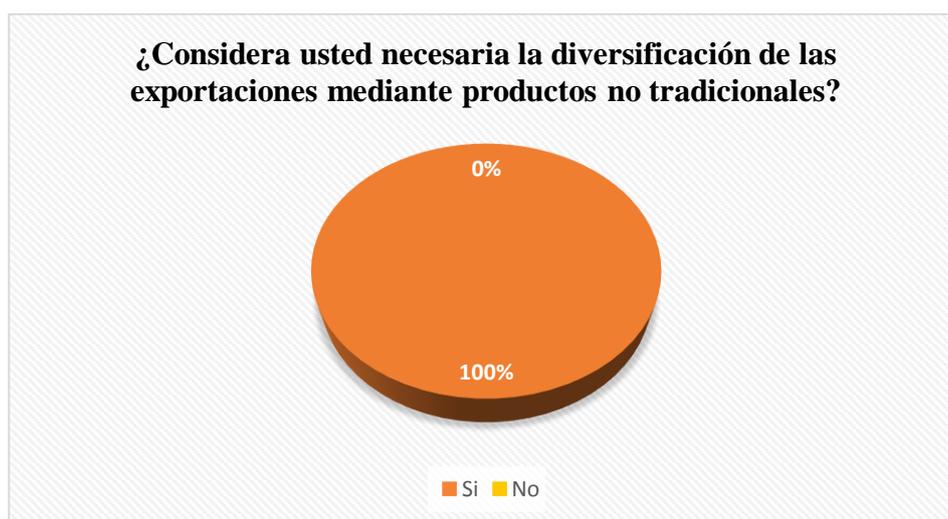
**¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?** De los productores encuestados, el 100% considera que es muy importante que nuestro país diversifique el mercado de exportaciones con los productos no tradicionales.

**Tabla 14**

*Datos de la Pregunta No. 1.*

<b>¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?</b>	
<b>Si</b>	<b>No</b>
15	0
100%	0

*Nota:* Respuestas marcadas en la pregunta No. 1. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.



*Gráfico 6. Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 1. Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.

Esto demuestra que los productores de la Fibra Natural de Abacá están conscientes de que en nuestro país se necesita la diversificación de los productos no tradicionales en las exportaciones.

### 3.9.2. Pregunta No. 2

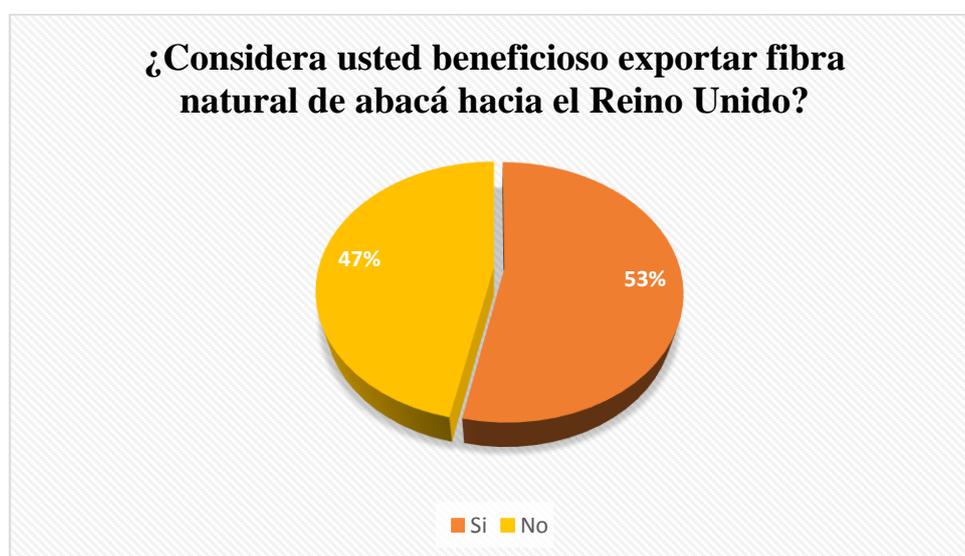
**¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?**

**Tabla 15**

*Datos de la Pregunta No. 2*

<b>¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?</b>	
<b>SI</b>	<b>No</b>
8	7
53%	47%

*Nota:* Respuestas marcadas en la pregunta No. 2. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.



*Gráfico 7.* Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 2. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.

De los productores encuestados, el 53% considera que exportar el Abacá sería beneficioso, en comparación con el 47% que cree que realizar una exportación de este producto no tendría beneficio alguno.

Esto demuestra que los productores que fueron encuestados en su mayoría están de acuerdo que es un producto beneficioso para exportar hacia Reino Unido. Sin embargo, el porcentaje de los que no lo creen beneficioso se debe a la falta de conocimiento de cómo hacer que su producto llegue a su destino.

### 3.9.3. Pregunta No. 3

**¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?.**

**Tabla 16**

*Datos de la Pregunta No. 3*

**¿Ha realizado al menos una vez,  
alguna exportación hacia Reino  
Unido?**

SI	No
1	14
7%	93%

*Nota:* Respuestas marcadas en la pregunta No. 3. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.



*Gráfico 8.* Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 3. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.

El 93% de los productores encuestados no ha realizado una exportación hacia Reino Unido, debido a que no tienen los conocimientos necesarios para exportar y a su vez, como en la pregunta anterior creen que sería beneficioso realizar exportaciones de este producto. En esta pregunta se nota que la mayor parte de ellos no ha realizado una exportación, Mientras que el 7% si ha realizado una exportación hacia el país de destino.

### 3.9.4. Pregunta No. 4

#### ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Tabla 17

Datos de la Pregunta No. 4

¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?	
SI	No
10	5
60%	40%

Nota: Respuestas marcadas en la pregunta No. 4. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. Fuente “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.

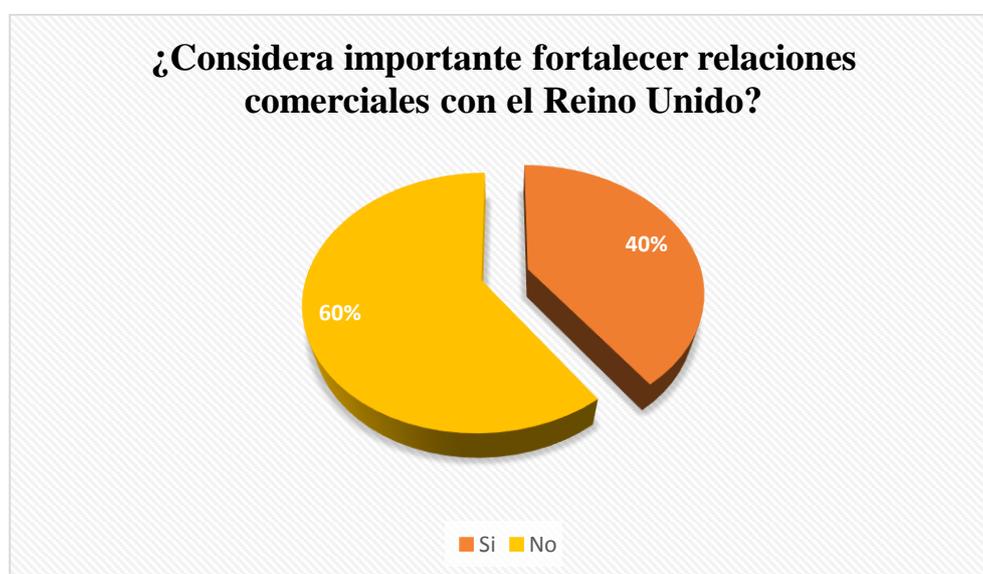


Gráfico 9. Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 4. Elaborado por “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. Fuente “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.

De los productores encuestados, el 60% considera que es importante fortalecer las relaciones comerciales con el Reino Unido, y el 40% no cree que tenga importancia mantener una relación comercial con el país destino; esto demuestra que los productores a pesar de la falta de conocimiento y no haber realizado en su mayoría alguna exportación a Reino Unido, le importa que nuestro país fortalezca relaciones comerciales con países europeos.

### 3.9.5. Pregunta No. 5

**¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?**

**Tabla 18**

*Datos de la pregunta No. 5*

<b>¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?</b>	
<b>SI</b>	<b>No</b>
15	0
100%	0%

*Nota:* Respuestas marcadas en la pregunta No. 5. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.



*Gráfico 10.* Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 5. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.

El 100% de los productores encuestados consideran que invertir en este producto para la producción y comercialización si es una oportunidad de desarrollo.

### 3.9.6. Pregunta No. 6

**¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?**

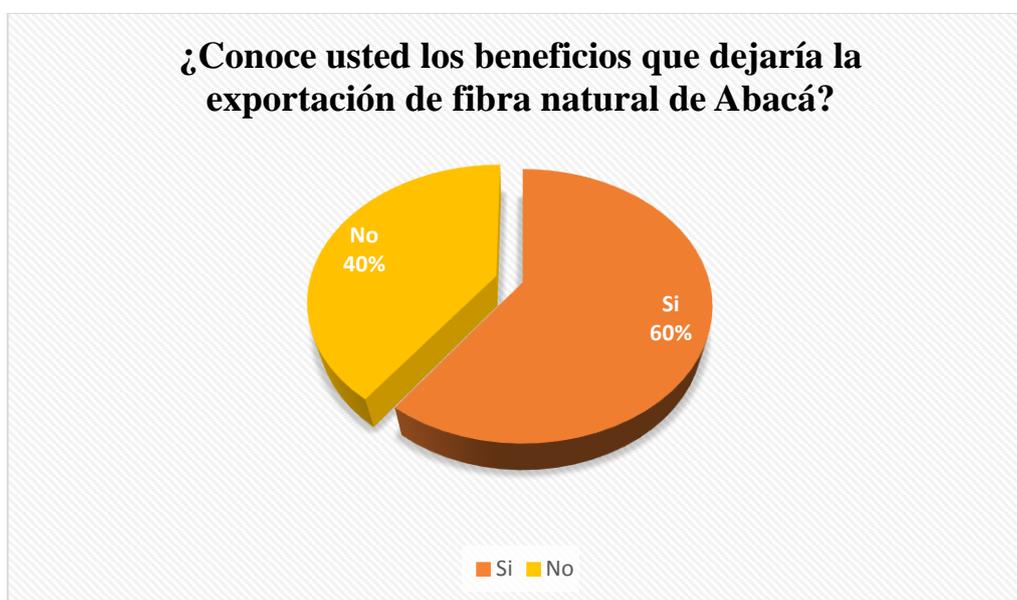
**Tabla 19**

*Datos de la pregunta No. 6*

**¿Conoce usted los beneficios que  
dejaría la exportación de fibra  
natural de abacá?**

SI	No
9	6
60%	40%

*Nota:* Respuestas marcadas en la pregunta No. 6.  
*Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.



*Gráfico 11.* Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 6. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.

El 60% de los productores encuestados, afirmó que conoce los beneficios y recursos que obtendrían al realizar la exportación de este producto, a pesar de que no han hecho una exportación anteriormente, sin embargo el 40% restante optó por aceptar que no conocen los beneficios de exportar abacá.

### 3.9.7. Pregunta No. 7

**¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?**

**Tabla 20**

*Datos de la pregunta No. 7*

<b>¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?</b>	
<b>SI</b>	<b>NO</b>
11	4
73%	27%

*Nota:* Respuestas marcadas en la pregunta No. 7. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.



*Gráfico 12.* Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 7. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.

El 73% de los productores encuestados, cree que este producto sería llamativo en el mercado de Reino Unido en el ámbito textil, esto se debe a la calidad del producto en comparación con otros, Sin embargo el 27% de ellos no creen que la abacá tendría una oportunidad debido a que para ellos no es una opción.

### 3.9.8. Pregunta No. 8

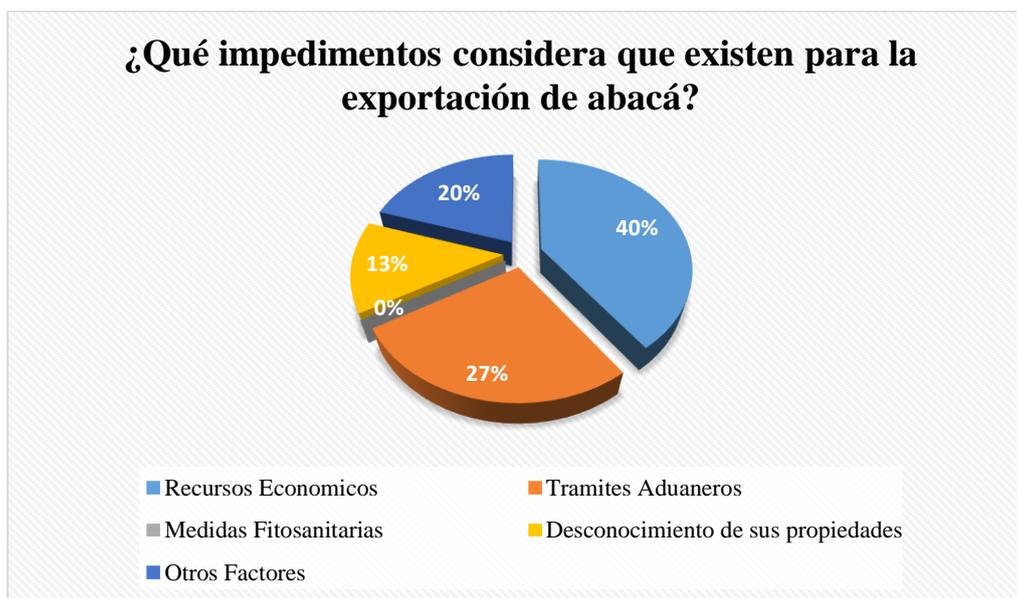
#### ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

**Tabla 21**

*Datos de la pregunta No. 8*

¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?				
Recursos económicos	Trámites aduaneros	Medidas fitosanitarias	Desconocimiento de sus propiedades	Otros factores
6	4	0	2	3
40%	27%	0%	13%	20%

*Nota:* Respuestas marcadas en la pregunta No. 8. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.



*Gráfico 13.* Porcentaje Estadístico de la pregunta No. 8. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”. *Fuente* “Productores de la Zona Abacalera de Santo Domingo de los Tsáchilas”.

De los productores encuestados el 40% considera que uno de los impedimentos para que ellos realicen una exportación de abacá son los recursos económicos; el 27% expresó mediante esta encuesta que son los trámites aduaneros los que les impiden a ellos realizar una exportación; el 20% cree que no son los recursos, medidas, tramites o desconocimiento, sino que son otros factores los que a ellos les impiden realizar una

exportación de este producto; mientras que el 13% considera que el desconocimiento de las propiedades de este producto es lo que impide que no se exporte.

### **Conclusión de la Encuesta**

De acuerdo a los resultados obtenidos y a las consultas realizadas mediante esta encuesta, nuestro país debe considerar la diversificación de las exportaciones de los productos no tradicionales. Porque lo que hace falta es que se dé a conocer los beneficios que se obtiene al realizar una exportación, ya que en su mayoría no lo han hecho, solamente se dedican a la producción y no a la comercialización de la fibra natural de abacá, a pesar de que lo ven como una oportunidad de desarrollo.

Es de vital importancia que se puedan dar acuerdos entre productores y exportadores, para así lograr muchos más beneficios para ambas partes, ya que para muchos de ellos lo que les detiene a realizar exportaciones es la falta de recursos económicos; otro de los impedimentos son los trámites aduaneros, esto se debe a la falta de conocimiento que tienen sobre ese tema; por ende es necesario establecer una forma para que se puedan estructurar los productores, y así puedan aprovechar las acciones que realiza el gobierno en beneficio de los productores.

### **3.10. ENTREVISTA.**

Otra de las técnicas de recolección de datos usadas es la entrevista, la cual se la aplicó al Jefe de Operaciones, Yasmany Mendoza, de la Empresa Furukawa C.A. Plantaciones del Ecuador, quien considera que Reino Unido es un buen mercado, pero depende de los pedidos que realice ese país.

#### **3.10.1. Objetivo de la entrevista.**

Se creyó importante conocer la opinión de uno de los encargados, que forma parte de una de las empresas que se dedica a la exportación de este producto no tradicional, la Fibra natural de Abacá, de esta manera se profundizaría el tema investigado.

#### **3.10.2. Metodología.**

Previo a la realización de la entrevista, se elaboró una lista de preguntas enfocadas en el tema de la investigación, en la que se planteó preguntas abiertas para que el entrevistado pueda responder con libertad.

#### **3.10.3. Preguntas y Respuestas de la Entrevista.**

El 19 de Julio del 2016 se visitó al Jefe de Operaciones de la Empresa Furukawa Plantaciones C.A. Ecuador para realizar la entrevista.

##### **1. A parte de abastecer el mercado de Reino Unido ¿Cree usted que tenemos una producción estable de abacá como para comercializar a nuevos mercados?**

Si, en realidad pienso que este producto tiene una muy buena calidad, como para ser exportado a nuevos mercados. Actualmente nosotros estamos exportando el 75% de nuestra producción a Japón, y después a Filipinas, España, Reino Unido, esos son los principales destinos de exportación.

##### **2. ¿Considera usted que Reino Unido es un mercado favorable para la comercialización de la fibra natural de Abacá?**

Actualmente hacia Reino Unido solo se está exportando un contenedor al mes, por ende no es tanto como se exporta a Filipinas y a Japón, que son mercados mucho más favorables y donde se concentra la mayor exportación de nuestro producto.

##### **3. ¿Cuáles cree que sean los principales problemas que han impedido el aumento de la producción del abacá en los últimos años?**

Uno de los principales problemas es el desconocimiento de la existencia del producto, muchos de los productores se dedican a la siembra de productos tradicionales, esto se debe a que como el abacá es un producto no tradicional y originario de Filipinas pues no muchos en nuestro país lo conocen, lo siembran y lo exportan.

**4. ¿Cree usted que afectaría las exportaciones hacia Reino Unido, debido a que ese mercado salió de la Unión Europea?**

En realidad no, realmente eso dependería de la producción y la demanda que tengan ellos sobre el producto, ya que hay muchos importadores en ese país, pero como no conoce el producto no lo requieren, que uno de los principales problemas y afectaciones no es la salida de Reino Unido de la Unión Europea es el desconocimiento de este producto no tradicional.

**Conclusión de la entrevista.**

De acuerdo a la información obtenida en la entrevista realizada al Jefe de Operaciones de Furukawa Plantaciones C.A del Ecuador, en nuestro país si existe suficiente producción para exportar la Fibra Natural de Abacá a otros mercados.

Además se considera que Reino Unido si es un país favorable solo que mayor oferta exportable es a otros países ya que la demanda en el Reino Unido no tiene una cantidad tan elevada como en otros mercados.

En cuanto a la salida de Reino Unido de la Unión Europea, no es algo que debe preocupar a los exportadores porque, en si la mayor cantidad de producción de la fibra natural de abacá por el momento está siendo exportado más a Japón que a ese país de destino.

### 3.11. ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN.

CAUSA	EFEECTO	CONCLUSIÓN
Los exportadores de la Fibra Natural de Abacá no están asociados con los productores.	Debido a que no se encuentran asociados no hay una explotación de comercialización debida del producto.	Promover asociaciones entre exportadores y productores, para así tener más salida de este producto al extranjero.
Falta de conocimiento para realizar una exportación y pocos recursos económicos por parte de los productores.	Los productores desconocen lo que necesitan para realizar una exportación y a su vez no poseen los recursos necesarios.	Facilitar cursos de exportación y elaborar un modelo de negociación para los productores.
Desconocimiento del mercado y clientes.	No tendría demasiado impacto en el mercado internacional.	Realizar exposiciones del producto en ferias internacionales para así, conocer más los mercados, como futuros clientes.
Ausencia de pedidos del producto no tradicional hacia el exterior.	Falta de concentración de exportaciones de productos no tradicionales.	Impulsar programas de capacitación de negociación internacional para incrementar el nivel de ventas en el exterior.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.

#### 4.1. PRIMER OBJETIVO.

- **Recopilar información de los factores críticos que se generen en la Zona Abacalera de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, para así estimar su nivel de producción en cuanto a la demanda de exportación.**

Para llegar a la realización de este primer objetivo específico, se realizaron encuestas a varios productores de la Zona Abacalera de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, en la cual se pudo observar que en su mayoría creen necesario que en nuestro país haya una diversificación de la exportación de productos no tradicionales.

En la información recopilada se encontró que el producto mencionado en este proyecto para ser exportado es una opción beneficiosa, debido a que la producción es de forma anual, porque esta planta le toma cerca de 18 a 24 meses en producir, y después el producto puede ser cosechado cada 2 o 3 meses. En un ambiente adecuado para el crecimiento del abacá, puede tener un periodo de producción de 15 a 20 años.

Uno de los factores críticos que se generan dentro de la zona es que en su mayoría los productores no cuentan con el conocimiento necesario para realizar una exportación, y solo se mantienen en el nivel de producción, más no en la comercialización; es por eso que muchos de ellos lo venden a empresas exportadoras del mismo, para que así el mencionado producto no tradicional pueda ser enviado al exterior, por ello cabe recalcar que el nivel de producción de la Fibra natural de Abacá en nuestro país es alto.

Sim embargo, otro de los impedimentos o factor crítico, para que los productores de abacá realicen una exportación, es el desconocimiento de la realización de los trámites aduaneros, por ende como se mencionó anteriormente muchos de ellos para realizar la venta de su producto lo hacen a través de mayoristas o exportadoras que sepan realizar este tipo de trámite, para que así la inversión hecha por ellos en la producción pueda ser reembolsada.

Es así, que se puede decir que los principales factores críticos u obstáculos en la zona de productores de abacá, es el factor conocimiento sobre los tramites de exportación; como segundo factor tenemos la falta de recursos económicos, ya que a pesar de que

ellos se dedican a la producción de este producto no obtienen la ganancia, necesaria porque la venden a mayoristas; como tercer y último factor es la falta de promoción de los productos no tradicionales.

#### 4.2. SEGUNDO OBJETIVO.

- **Interpretar la información recopilada estableciendo las ventajas y desventajas y la existencia de un mercado potencial para la exportación de la Fibra Natural de Abacá hacia el Reino Unido.**

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Es que al momento de realizar una exportación hacia el país de destino (Reino Unido), se pueden elevar notablemente las ventas y esto provoca una mejor economía, mientras que en la balanza comercial se evita una existencia de déficits.	Es que nuestros compradores o importadores en el país de destino no sean personas confiables al momento de realizar una negociación.
Entre los países exportadores de abacá Ecuador está ubicado en el segundo lugar, esto permite ser más competitivos a nivel internacional, mostrando la diversidad de producción en productos no tradicionales para comercializar.	No conseguir un financiamiento adecuado en cuanto a la competencia de precios a nivel internacional.
La tarifa Arancelaria al momento de la exportación del producto es del 0%	Disposiciones políticas y económicas que mantiene el mercado de destino.
Posicionarnos en el mercado como el principal proveedor de abacá en Reino Unido.	Falta de posicionamiento frente a los importadores o nuestra competencia directa o indirecta internacionalmente.
Es visualizado como un nuevo mercado y permite oportunidades y nuevos retos.	Diferenciación de precio entre empresas en cuanto a nuestros competidores nacionales.
Reconocimiento local e internacional de la empresa.	Cálculo deficiente de los costos y gastos previstos y ventas por debajo de lo proyectado.

Es que ampliamos nuestro tamaño de mercado, con el reconocimiento adquirido para darnos a conocer no solo a un mercado internacional sino en muchos países.

Riesgo posible de fuerza mayor, es que la mercancía no esté a tiempo, debido a la distancia.

### 4.3. TERCER OBJETIVO

- **Determinar la factibilidad de la exportación de la Fibra Natural de Abacá hacia el Reino Unido, permitiendo así una optimización de costos al momento de la exportación del producto.**

En este punto se determinara la factibilidad del proyecto, permitiendo así realizar la optimización de los costos.

#### 4.3.1. Activos fijos.

Los activos fijos son todos aquellos que adquiere la empresa con el fin de utilizarlos para cumplir con el objetivo esperado, estos activos no se adquieren con el propósito de ser vendidos, ya que estos bienes son los que se enfrentan a depreciación.

**Tabla 22**

*Activos fijos tangibles.*

ACTIVOS FIJOS	INVERSION INICIAL
<b>Muebles y Equipos de Oficina.</b>	
Mobiliario de Oficina	\$ 8.489,00
Teléfonos fijos	\$ 600,00
<b>Equipos de Cómputo.</b>	
Computadoras de Escritorio	\$ 2.150,00
Computadoras Portátiles	\$ 710,00
Impresora Multifunción	\$ 300,00
<b>Instalaciones y Adecuaciones.</b>	
Ambientación Oficina Matriz	\$ 7.500,00
<b>Vehículos.</b>	
Vehículo (Camión Chevrolet NHR)	\$ 25.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 45.549,00</b>

*Nota:* Lista de activos fijos tangibles. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”.

### 4.3.2. Gastos de Constitución de la Empresa.

**Tabla 23**

*Gastos de Constitución.*

<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>	<b>INVERSIÓN INICIAL</b>
<b>Gastos De Constitución.</b>	
Constitución de la empresa	\$ 1.000,00
Permisos Funcionamiento	\$ 800,00
Pagos Arriendo Oficina	\$ 700,00
Adecuaciones Servicios Básicos	\$ 550,00
Otros	\$ 3.500,00
<b>Marcas y Patentes.</b>	
Registro Marca IEPI	\$ 600,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7.150,00</b>

*Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora)".*

### 4.3.3. Financiamiento del proyecto.

*Capital propio.*

Es aquella aportación dada por los accionistas de la empresa que se busca formar, estas pueden ser en efectivo o dadas en bienes. En el caso del presente proyecto, con un capital propio del 64,71% de USD \$ 550.000,00.

*Capital Ajeno.*

Es más conocido como préstamo bancario, el cual se realiza para financiar una parte de un proyecto, en el que no se pudieron cubrir los gastos por medio de un capital propio. El proyecto requiere de un 35,29% de capital ajeno equivalente a USD \$ 300.000,00.

**Tabla 24**

*Capital Propio y Ajeno.*

<b>FINANCIAMIENTO</b>	
<b>64,71%</b>	Capital Propio \$ 550.000,00
<b>35,29%</b>	Capital Ajeno \$ 300.000,00
<b>PRÉSTAMO A CORTO PLAZO.</b>	
	-
<b>PRÉSTAMO A LARGO PLAZO.</b>	
	\$ 300.000,00

*Nota:* Valores expresados del Financiamiento del proyecto. *Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora)".*

El préstamo se pagará a 3 años, con un interés del 9%, sin periodo de gracia ni porcentaje de comisión, el dividendo a pagar durante los tres años es de USD \$ 118.516,43.

**Tabla 25***Detalle de la Inversión Inicial.*

DETALLE INVERSIÓN INICIAL	VALORES	
Capital de Trabajo.	\$	77.301,00
Inventario Inicial Fibra de Abacá.	\$	720.000,00
Inversión Activos Fijos.	\$	45.549,00
Gastos de Constitución.	\$	7.150,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>850.000,00</b>

*Nota:* Respectivos valores de la inversión inicial. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”.

**Tabla 26***Fórmulas de amortización del préstamo.*

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO CAPITAL DE TRABAJO	
<b>Monto:</b>	\$ 300.000,00
<b>Periodo Anual :</b>	3
<b>Tasa de Interés</b>	0,0900
<b>Anualidad</b>	$VA / \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$
$(1+i)$	1,0900
$[(1+i)]^{-n}$	0,77
$1 - [(1+i)]^{-n}$	0,23
$1 - [(1+i)]^{-n} / i$	2,53
<b>Pagos Anuales</b>	$VA / 1 - [(1+i)]^{-n} / i$
<b>Pagos Anuales</b>	<b>\$ 118.516,43</b>

*Nota:* Amortización del préstamo del capital de trabajo. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”.

**Tabla 27***Detalle de tabla de amortización del préstamo.*

DETALLE TABLA DE AMORTIZACIÓN						
PERIODO	PAGO ANUAL		INTERÉS		CAPITAL	SALDO PENDIENTE
<b>0</b>					\$	300.000,00
<b>1</b>	\$	118.516,43	\$	27.000,00	\$	91.516,43
<b>2</b>	\$	118.516,43	\$	18.763,52	\$	99.752,91
<b>3</b>	\$	118.516,43	\$	9.785,76	\$	108.730,67
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>355.549,28</b>	<b>\$</b>	<b>55.549,28</b>	<b>\$</b>	<b>300.000,00</b>

*Nota:* Tabla de amortización del valor del préstamo. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”.

En esta tabla se especifica el monto del préstamo que es de \$ 300.000,00, con un plazo de 3 años, el cual va a ser pagado de forma anual. Se utiliza una tasa del 0,09 %. A su vez se encuentra el monto del saldo pendiente que se esperaría pagar en el siguiente

periodo, así también como el valor del interés por pagar de forma anual y el monto del dividendo con un total de \$ 118.516,43.

#### 4.3.4. Depreciaciones

En la siguiente tabla se pueden observar los valores y porcentajes de los bienes o equipos sometidos a depreciación. Para llegar al resultado de depreciación se utiliza la siguiente formula:

$$\text{Depreciación} = \text{Valor del Activo} / \text{Vida Útil}$$

**Tabla 28**

*Depreciación de Activos Fijos.*

ACTIVOS FIJOS	TIEMPO DEPRECIACIÓN	INVERSIÓN	VALOR A DEPRECIAR
Mueble Oficina.	10 años (10%)	\$ 9.089,00	\$ 908,90
Equipos Computación.	3 años (33,33%)	\$ 3.160,00	\$ 1.053,23
Instalaciones.	10 años (10%)	\$ 7.500,00	\$ 750,00
Vehículos.	5 años (20%)	\$ 25.800,00	\$ 5.160,00
<b>Total a depreciar</b>		<b>\$ 45.549,00</b>	<b>\$ 7.872,13</b>

*Nota:* Tabla de depreciación de los equipos. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”.

Las instalaciones y muebles de oficina tienen una depreciación de 10 años con porcentaje de depreciación del 10% y los equipos de cómputo tienen 3 años de vida útil con un valor de depreciación de \$ 1.053,23; y por último se tiene al vehículo con un tiempo de depreciación de 5 años y el valor a depreciar es de \$ 5.160,00.

#### 4.3.5. Proyección de los ingresos.

**Tabla 29**

*Proyección de ventas anuales.*

PROYECCIÓN UNIDADES PACAS DE FIBRA NATURAL DE ABACÁ	2017 - 2021				
	2017	2018	2019	2020	2021
CANTIDAD PACAS DE FIBRA NATURAL DE ABACÁ.	2160	3240	4320	4320	4320

*Nota:* proyección de ventas de pacas de fibra natural de abacá de forma anual. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”.

<b>PROYECCIÓN EN DOLARES VENTA PACAS DE FIBRA NATURAL DE ABACÁ A 2017 - 2021</b>					
	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
CANTIDAD PACAS DE FIBRA NATURAL DE ABACÁ.	\$ 540.000,00	\$ 810.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 540.000,00</b>	<b>\$ 810.000,00</b>	<b>\$ 1.080.000,00</b>	<b>\$ 1.080.000,00</b>	<b>\$ 1.080.000,00</b>

*Nota:* proyección de ingreso en dólares por la venta de pacas de fibra natural de abacá de forma anual.

*Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”.

#### **4.3.6. Gastos del Proyecto.**

En cuanto a gastos del proyecto se han considerado los servicios básicos como agua, luz y teléfono, además de los gastos de publicidad para así poder dar a conocer en el mercado este producto no tradicional que es la fibra natural de abacá. También se encuentran las depreciaciones y amortizaciones de la empresa y los intereses financieros.

En el siguiente cuadro se encuentran reflejados los gastos necesarios para el funcionamiento de la empresa, como lo son: servicios básicos, gastos publicitarios para realizar la promoción de este producto no tradicional a nivel nacional como internacional para así lograr un incremento en las ventas.

Es fundamental también contar con un seguro empresarial, el cual cubrirá algún tipo de daño de la mercadería, incendio o robo. Por último el gasto de servicio de comunicación en donde se encuentra reflejado el rubro de internet.

**Tabla 30***Presupuesto de gastos administrativos.*

<b>FIBRA NATURAL DE ABACÁ</b>					
<b>PRESUPUESTO GASTO ADMINISTRATIVO</b>					
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Sueldos Personal Administrativo	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Agua	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,90	\$ 416,75	\$ 437,58
Luz	\$ 2.700,00	\$ 2.835,00	\$ 2.976,75	\$ 3.125,59	\$ 3.281,87
Teléfono	\$ 420,00	\$ 441,00	\$ 463,05	\$ 486,20	\$ 510,51
Internet	\$ 1.380,00	\$ 1.449,00	\$ 1.521,45	\$ 1.597,52	\$ 1.677,40
Oficina	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04	\$ 7.657,69
Suministros	\$ 1.320,00	\$ 1.386,00	\$ 1.455,30	\$ 1.528,07	\$ 1.604,47
Telefonía Móvil	\$ 900,00	\$ 945,00	\$ 992,25	\$ 1.041,86	\$ 1.093,96
Seguro Empresarial	\$ 1.500,00	\$ 1.575,00	\$ 1.653,75	\$ 1.736,44	\$ 1.823,26
Depreciación Activos	\$ 7.872,13	\$ 7.872,13	\$ 7.872,13	\$ 6.818,90	\$ 6.818,90
Amortización Activos	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
Gastos Publicidad y Promoción	\$ 19.300,00	\$ 19.300,00	\$ 19.300,00	\$ 19.300,00	\$ 19.300,00
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Intereses Financieros	\$ 27.000,00	\$ 18.763,52	\$ 9.785,76	\$ -	\$ -
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 76.482,13</b>	<b>\$ 68.989,65</b>	<b>\$ 60.793,09</b>	<b>\$ 50.774,36</b>	<b>\$ 51.635,63</b>
<b>RELACIÓN VENTAS/GASTOS ADMIN</b>	<b>14%</b>	<b>9%</b>	<b>6%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>

*Nota: presupuesto de gastos administrativos periodos 2017-2021.. Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora)"*

#### 4.3.7. Flujo de caja.

**Tabla 31**

*Flujo de caja.*

<b>Flujo de Caja Proyectado EXPORTACIÓN DE FIBRA NATURAL DE ABACÁ</b>						
<b>Periodo 1 Enero 2017 - 31 Diciembre 2021</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Capital Social (Bancos)</b>	\$ 550.000,00	\$ 77.301,00	\$ 170.844,57	\$ 326.684,92	\$ 558.438,41	\$ 859.581,63
<b>Ingresos</b>						
<b>VENTA EXPORTACIÓN DE PACAS DE ABACÁ</b>		\$ 540.000,00	\$ 810.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00
<b>Ingresos Totales</b>		\$ 540.000,00	\$ 810.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00
<b>Egresos</b>						
<b>Inversión Pre-Operativa</b>	\$ (52.699,00)					
<b>Inversión Operativa</b>	\$ (720.000,00)	\$ 290.520,00	\$ 435.780,00	\$ 581.040,00	\$ 581.040,00	\$ 62.640,00
<b>pago préstamo</b>		\$ 118.516,43	\$ 118.516,43	\$ 118.516,43		
<b>Publicidad</b>		\$ 19.300,00	\$ 19.300,00	\$ 19.300,00	\$ 19.300,00	\$ 19.300,00
<b>Costos Administrativos</b>		\$ 18.120,00	\$ 19.026,00	\$ 19.977,30	\$ 20.976,17	\$ 22.024,97
<b>15% Participación Utilidades</b>			\$ 25.463,68	\$ 45.274,25	\$ 65.189,22	\$ 66.665,24
<b>25% Impuestos</b>			\$ 36.073,55	\$ 64.138,52	\$ 92.351,40	\$ 94.442,42
<b>Costos Totales</b>	\$ (772.699,00)	\$ 446.456,43	\$ 654.159,66	\$ 848.246,50	\$ 778.856,78	\$ 265.072,64
<b>Flujo Neto</b>	\$ (772.699,00)	\$ 93.543,57	\$ 155.840,34	\$ 231.753,50	\$ 301.143,22	\$ 814.927,36
<b>Préstamo Bancario</b>	\$ 300.000,00					
<b>Saldo Acumulado</b>	\$ 77.301,00	\$ 170.844,57	\$ 326.684,92	\$ 558.438,41	\$ 859.581,63	\$ 1.674.508,99

*Nota:* Flujo de Caja con los valores expresados de los periodos 2017-2021. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”

En el flujo de caja se puede apreciar que durante el primer año o periodo se muestra algunos valores en forma negativa, pero en el año siguiente el flujo se encuentra positivo, esto se debe a que las ventas del producto se comienzan a incrementar, y debido a eso se cubren en mayor proporción los egresos de dinero.

#### **4.3.8. Balance General.**

El balance General o Estado de Resultado muestra la situación de la empresa, mediante valores expresados se puede observar la disponibilidad de dinero que tiene la empresa anualmente, y a su vez, las deudas que posee, por tal motivo es importante ya, que es una información que tiene la empresa de cada periodo.

Teniendo en cuenta los activos totales, se puede verificar que estos tienen un incremento considerable año a año dado que el flujo de caja acumulado se muestra con valores positivos.

Al observar los pasivos se puede analizar que en cuanto al préstamo que se realizó, este tiene una reducción de forma anual hasta que en el año 2019 queda totalmente saldado.

En el patrimonio se encuentra incluido el capital aportado por el accionista y las utilidades que se obtendrán durante los periodos presentados, como se puede apreciar en el primer año de forma negativa, pero a partir del año 2018 comienza a crecer de una manera considerable.

**Tabla 32**

*Balance General de Exportación de Fibra Natural de Abacá.*

BALANCE GENERAL EXPORTACIÓN DE FIBRA NATURAL DE ABACÁ.							
DEL 31 DE DICIEMBRE 2016 A 31 DE DICIEMBRE 2021.							
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>							
<b>Bancos</b>	\$ 77.301,00	\$ 170.844,57	\$ 326.684,92	\$ 558.438,41	\$ 859.581,63	\$ 1.674.508,99	
<b>Inventarios</b>	\$ 720.000,00	\$ 486.000,00	\$ 482.000,00	\$ 478.000,00	\$ 474.000,00	\$ 470.000,00	
Total Activos Corrientes	<b>\$ 797.301,00</b>	<b>\$ 656.844,57</b>	<b>\$ 808.684,92</b>	<b>\$ 1.036.438,41</b>	<b>\$ 1.333.581,63</b>	<b>\$ 2.144.508,99</b>	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>							
Muebles y Equipos de Oficina							
<b>Mobiliario de Oficina</b>	\$ 8.489,00	\$ 8.489,00	\$ 8.489,00	\$ 8.489,00	\$ 8.489,00	\$ 8.489,00	
<b>Teléfonos fijos</b>	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	
Equipos de Computo							
<b>Computadoras de Escritorio</b>	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	
<b>Computadoras Portátiles</b>	\$ 746,00	\$ 746,00	\$ 746,00	\$ 746,00	\$ 746,00	\$ 746,00	
<b>Impresora Multifunción</b>	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	
Instalaciones y Adecuaciones							
<b>Ambientación Oficina Matriz</b>	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	
Vehículos							
<b>Vehículo (Camión Chevrolet NHR)</b>	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	
Depreciación De Activos (-)							
<b>Muebles y Equipos de Oficina</b>	\$ -	\$ (908,90)	\$ (908,90)	\$ (908,90)	\$ (908,90)	\$ (908,90)	
<b>Equipos Computación</b>	\$ -	\$ (1.053,23)	\$ (1.053,23)	\$ (1.053,23)	\$ (1.053,23)	\$ (1.053,23)	
<b>Instalaciones y Adecuaciones</b>	\$ -	\$ (750,00)	\$ (750,00)	\$ (750,00)	\$ (750,00)	\$ (750,00)	
<b>Vehículos</b>	\$ -	\$ (5.160,00)	\$ (5.160,00)	\$ (5.160,00)	\$ (5.160,00)	\$ (5.160,00)	
<b>Depreciación Total</b>		\$ (7.872,13)	\$ (7.872,13)	\$ (7.872,13)	\$ (6.818,90)	\$ (6.818,90)	

<b>Depreciación Acumulada</b>	\$	(7.872,13)	\$	(15.744,26)	\$	(23.616,38)	\$	(30.435,28)	\$	(37.254,18)		
Total Activos Fijos	\$	44.629,00	\$	36.756,87	\$	28.884,74	\$	21.012,62	\$	14.193,72	\$	7.374,82
<b>OTROS ACTIVOS</b>												
Gastos De Constitución												
<b>Constitución de la empresa</b>	\$	1.000,00	\$	1.000,00	\$	1.000,00	\$	1.000,00	\$	1.000,00	\$	1.000,00
<b>Permisos Funcionamiento</b>	\$	800,00	\$	800,00	\$	800,00	\$	800,00	\$	800,00	\$	800,00
<b>Pagos Arriendo Oficina</b>	\$	700,00	\$	700,00	\$	700,00	\$	700,00	\$	700,00	\$	700,00
<b>Adecuaciones Servicios Básicos</b>	\$	550,00	\$	550,00	\$	550,00	\$	550,00	\$	550,00	\$	550,00
<b>Otros Gastos</b>	\$	3.500,00	\$	3.500,00	\$	3.500,00	\$	3.500,00	\$	3.500,00	\$	3.500,00
Marcas y Patentes												
<b>Registro Marca IEPI</b>	\$	600,00	\$	600,00	\$	600,00	\$	600,00	\$	600,00	\$	600,00
Amortización De Activos (-)	\$	(1.430,00)	\$	(1.430,00)	\$	(1.430,00)	\$	(1.430,00)	\$	(1.430,00)	\$	(1.430,00)
<b>Amortización De Activos Acumulada (-)</b>	\$	(1.430,00)	\$	(2.860,00)	\$	(4.290,00)	\$	(5.720,00)	\$	(7.150,00)	\$	(7.150,00)
Total Otros Activos	\$	7.150,00	\$	5.720,00	\$	4.290,00	\$	2.860,00	\$	1.430,00	\$	-
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	\$	<b>849.080,00</b>	\$	<b>699.321,44</b>	\$	<b>841.859,66</b>	\$	<b>1.060.311,03</b>	\$	<b>1.349.205,34</b>	\$	<b>2.151.883,81</b>
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>												
<b>15% participación trabajadores por pagar</b>	\$	-	\$	25.463,68	\$	45.274,25	\$	65.189,22	\$	66.665,24	\$	144.267,92
<b>Impuestos por pagar</b>	\$	-	\$	36.073,55	\$	64.138,52	\$	92.351,40	\$	94.442,42	\$	204.379,55
Total Pasivos Corrientes	\$	-	\$	<b>61.537,23</b>	\$	<b>109.412,78</b>	\$	<b>157.540,62</b>	\$	<b>161.107,66</b>	\$	<b>348.647,47</b>
<b>PASIVOS LARGO PLAZO</b>												
<b>Obligaciones por pagar</b>	\$	300.000,00	\$	208.483,57	\$	108.730,67	\$		\$		\$	
Total Pasivos Largo Plazo	\$	<b>300.000,00</b>	\$	<b>208.483,57</b>	\$	<b>108.730,67</b>	\$		\$		\$	
Total Pasivos	\$	<b>300.000,00</b>	\$	<b>270.020,80</b>	\$	<b>218.143,44</b>	\$	<b>157.540,62</b>	\$	<b>161.107,66</b>	\$	<b>348.647,47</b>
<b>PATRIMONIO</b>												
<b>Capital Social</b>	\$	550.000,00	\$	550.000,00	\$	550.000,00	\$	550.000,00	\$	550.000,00	\$	550.000,00
<b>UTILIDAD</b>												
<b>Utilidad del Periodo</b>	\$	-	\$	108.220,64	\$	192.415,57	\$	277.054,19	\$	283.327,27	\$	613.138,66

<b>Utilidad Retenida</b>		\$ 108.220,64	\$ 300.636,22	\$ 577.690,41	\$ 861.017,68	\$ 1.474.156,34
Total Patrimonio + Utilidades	<b>\$ 550.000,00</b>	<b>\$ 658.220,64</b>	<b>\$ 850.636,22</b>	<b>\$ 1.127.690,41</b>	<b>\$ 1.411.017,68</b>	<b>\$ 2.024.156,34</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 850.000,00</b>	<b>\$ 928.241,44</b>	<b>\$ 1.068.779,66</b>	<b>\$ 1.285.231,03</b>	<b>\$ 1.572.125,34</b>	<b>\$ 2.372.803,81</b>

*Nota:* Balance general con los valores expresados de los periodos 2017-2021. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”

#### **4.3.9. Estado de pérdidas y ganancias.**

En el estado de pérdidas y ganancias se puede observar que durante el primer año (2017) las ventas logran cubrir totalmente con los costos, por tal motivo se proyecta un total de utilidad neta \$ 108.220,64 con un porcentaje total de 20,04%, durante los años siguientes se aprecia que se mantiene valores de forma positiva en las proyecciones realizadas durante el estudio, tomando en consideración esto, se llegará a cubrir de forma normal los costos proyectados, arrojando utilidad cada año.

**Tabla 33**

*Estado de pérdidas y ganancias.*

<b>ESTADO PÉRDIDAS Y GANANCIAS EXPORTACIÓN DE FIBRA NATURAL DE ABACÁ.</b>					
<b>PERIODO 1 ENERO 2017 - 31 DE DICIEMBRE 2021.</b>					
	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>INGRESOS</b>					
<b>Venta Exportaciones</b>	\$ 540.000,00	\$ 810.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 540.000,00</b>	<b>\$ 810.000,00</b>	<b>\$ 1.080.000,00</b>	<b>\$ 1.080.000,00</b>	<b>\$ 1.080.000,00</b>
<b>COSTOS OPERATIVOS</b>					
<b>Costo Materia Prima</b>	\$ 290.520,00	\$ 435.780,00	\$ 581.040,00	\$ 581.040,00	\$ 62.640,00
<b>Gastos de Movilización</b>	\$ 2.160,00	\$ 2.268,00	\$ 2.381,40	\$ 2.500,47	\$ 2.625,49
<b>Mantenimiento Vehículo</b>	\$ 1.080,00	\$ 1.134,00	\$ 1.190,70	\$ 1.250,24	\$ 1.312,75
<b>Total Costos Operativos</b>	<b>\$ 293.760,00</b>	<b>\$ 439.182,00</b>	<b>\$ 584.612,10</b>	<b>\$ 584.790,71</b>	<b>\$ 66.578,24</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 246.240,00</b>	<b>\$ 370.818,00</b>	<b>\$ 495.387,90</b>	<b>\$ 495.209,30</b>	<b>\$ 1.013.421,76</b>
<b>GASTOS</b>					
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
<b>Sueldos Personal Administrativo</b>	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
<b>Agua</b>	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,90	\$ 416,75	\$ 437,58
<b>Luz</b>	\$ 2.700,00	\$ 2.835,00	\$ 2.976,75	\$ 3.125,59	\$ 3.281,87
<b>Teléfono</b>	\$ 420,00	\$ 441,00	\$ 463,05	\$ 486,20	\$ 510,51
<b>Internet</b>	\$ 1.380,00	\$ 1.449,00	\$ 1.521,45	\$ 1.597,52	\$ 1.677,40
<b>Oficina</b>	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04	\$ 7.657,69
<b>Suministros</b>	\$ 1.320,00	\$ 1.386,00	\$ 1.455,30	\$ 1.528,07	\$ 1.604,47
<b>Telefonía Móvil</b>	\$ 900,00	\$ 945,00	\$ 992,25	\$ 1.041,86	\$ 1.093,96
<b>Seguro Empresarial</b>	\$ 1.500,00	\$ 1.575,00	\$ 1.653,75	\$ 1.736,44	\$ 1.823,26
<b>Depreciación Activos</b>	\$ 7.872,13	\$ 7.872,13	\$ 7.872,13	\$ 6.818,90	\$ 6.818,90
<b>Amortización Activos</b>	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00

<b>GASTOS DE VENTAS</b>						
<b>Gastos Publicidad y Promoción</b>	\$	19.300,00	\$	19.300,00	\$	19.300,00
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>						
<b>Intereses Financieros</b>	\$	27.000,00	\$	18.763,52	\$	9.785,76
Total Gastos	\$	<b>76.482,13</b>	\$	<b>68.989,65</b>	\$	<b>60.793,09</b>
UTILIDAD OPERATIVA	\$	<b>169.757,87</b>	\$	<b>301.828,35</b>	\$	<b>434.594,81</b>
15% Participación Utilidades	\$	25.463,68	\$	45.274,25	\$	65.189,22
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$	<b>144.294,19</b>	\$	<b>256.554,10</b>	\$	<b>369.405,59</b>
25% Impuestos	\$	36.073,55	\$	64.138,52	\$	92.351,40
UTILIDAD NETA	\$	<b>108.220,64</b>	\$	<b>192.415,57</b>	\$	<b>277.054,19</b>
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA		<b>20,04%</b>		<b>23,76%</b>		<b>25,65%</b>
						<b>26,23%</b>
						<b>56,77%</b>

*Nota:* Estado de pérdidas y ganancias con los valores expresados de los periodos 2017-2021. *Elaborado por* “Jemina Cardenas Veliz (Autora)”

#### 4.3.10. VAN Y TIR.

**Tabla 34**

*Valor actual Neto y Tasa Interna de Retorno.*

<b>TASA DE DESCUENTO</b>	<b>16,51%</b>
<b>ESTIMADA</b>	
<b>VAN</b>	<b>\$ 96.069,69</b>
<b>TIR</b>	<b>20,85%</b>

*Nota: VAN y TIR. Elaborado por "Jemina Cardenas Veliz (Autora)"*

La tasa de descuento estimada fue de 16,51%, nuestro VAN dio positivo, al tomar todos los valores futuros expresados y se tiene como resultado del VAN el valor de \$ 96.069,69.

Por lo tanto tomando en consideración el VAN positivo mostrado anteriormente, se puede llegar a la conclusión de que el proyecto es viable y factible para su implementación.

El TIR que se muestra es del 20,85%, utilizando esta tasa como un indicador de rendimiento, lo que hace que este proyecto se muestre factible un 20,85%, por lo tanto se puede comenzar con el proyecto, mientras más alto sea el TIR, mayor rendimiento generará.

## CONCLUSIONES

En cuanto a la factibilidad esperada en el proyecto, se analizó y se concluyó de que es viable y factible, debido a que se analizaron los balances, los cuales arrojan valores positivos favorables a su implementación, sin embargo, también se consideró el análisis del VAN y TIR, ya que estos indicadores confirman lo analizado en los balances con un 20,85%, por lo tanto se llegó a la conclusión que este es un proyecto rentable.

El VAN será de \$ 96.069,69, esto indica que el proyecto generará ingresos favorables y será capaz de cubrir la inversión inicial utilizada en periodos posteriores, generando utilidades.

El proyecto también es factible porque técnicamente existe el equipamiento necesario y mobiliarios disponibles para realizar ventas en el exterior y a su vez se cuenta con la suficiente producción local en el Ecuador para que este proyecto sea ejecutado.

Es un proyecto con futuro, ya que se trata de un producto no tradicional, y la fibra natural de abacá sirve como materia prima para una gran variedad de productos, como lo son las manufacturas, al mismo tiempo este producto puede ser industrializado ya que es usado por compañías para revestir vehículos de lujo, y su capacidad de resistencia es muy alta al momento de su industrialización.

## **RECOMENDACIONES**

Se recomienda realizar este proyecto porque existen varios beneficios debido a los acuerdos que mantiene el país con la unión europea, uno de esos acuerdos es que el Ecuador es uno de los integrantes de la Organización Mundial del Comercio, debido a esto al momento de realizar una exportación de este producto su arancel es del 0% .

Se recomienda hacer nuevas alianzas y firmar nuevos acuerdos con el estado que permitan impulsar este producto hacia el mercado extranjero para que así el Ecuador se dé a conocer como un país con productos de alta calidad y resistencia como lo es la fibra natural de abacá.

Se recomienda realizar promoción o publicidad del producto a nivel internacional y nacional, una de las opciones puede ser a través de ferias comerciales, con el fin de que la fibra natural de abacá se dé a conocer en el mercado europeo.

Se recomienda impulsar programas de capacitación de negociación internacional para los productores con el fin de así incrementar el nivel de ventas en el exterior de este producto no tradicional en el Reino Unido.

Se recomienda que existan fondos de préstamos para que los productores de la Zona Abacalera del Ecuador tengan la opción de comercializar su producto tanto a nivel internacional y nacional obteniendo así ellos un incremento en sus ganancias.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aaker, D. A., Kumar, V., & Day, G. S. (2004). *Marketing Research*. Wiley International editions.
- Agropecuaria, U. d. (2010). *Situación de Abacaleros en el Ecuador*.
- Agropecuario, C. N. (2010). *El Cultivo de Abaca en el Ecuador*.
- Barragan, S. (2003). *Guía para la formulación y ejecución de proyectos de investigación*. La paz: Fundación PIEB.
- BCE, B. C. (8 de 06 de 2016). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Obtenido de [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- Bernal, C. A. (2010). *Metología de la Investigación (Tercera Edición)*. Bogotá, D.C., Colombia: Pearson Educacion de Colombia Ltda.
- Berumen, S. A. (2006). *Introducción a la economía internacional*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Campos, E. A. (2016). Santo Domingo exporta abacá de calidad. *Revista Lideres*.
- Comercio y Aduanas. (15 de 10 de 2011). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/110-que-es-incoterm-fob>
- Commerce, I. C. (5 de 08 de 2011). *Internacional Chamber of Commerce*. Obtenido de <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/>
- Conceptos.com. (s.f.). *www.conceptos.com*. Recuperado el 10 de 01 de 2016, de <http://conceptos.com/significado-metodos-de-investigacion/>
- CONSTITUCIÓN. (2008). *CONSTITUCION DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR* . Obtenido de <http://scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/NORMAS-DE-LA-CONSTITUCI%C3%93N-DE-LA-REPUBLICA.pdf>
- Constitucion de la República del Ecuador. (2008). *Constitucion de la República del Ecuador*. Quito: Publicacion Oficial de la Asamblea Constituyente.
- COPCI. (2010). *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, E INVERSIONES*.
- Dorado, A. (2014). *Diccionario Enciclopedia Universal "Siglo XXI"*. Madrid - España: Cultural S.A.
- El Agrónomo, O. (25 de 05 de 2016). *El Agrónomo Organico*. Obtenido de <http://elagronomoorganico.blogspot.com/2012/06/abaca-generalidades-y-cultivo.html>

- Export HelpDesk Trade. (17 de 05 de 2016). <http://www.exporthelp.europa.eu/>. Obtenido de <http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/form/output?action=output&prodLine=&languageId=ES&taricCode=5305000000&partnerId=ec&reporterId=gb&simulationDate=30%2f05%2f2016&simDate=20160530&nomenCmd=&resultPage=reqList&mode=>
- Export Helpdesk, E. (03 de 01 de 2016). [www.exporthelp.europa.eu](http://www.exporthelp.europa.eu). Obtenido de [http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir\\_eu16\\_02v001/eu/main\\_es/req\\_lbltexti\\_eu\\_010\\_0612\\_es.htm&reporterLabel1=EU&reporterId2=GB&file2=ehir\\_gb16\\_02v001/gb/main\\_es/req\\_lbltexti\\_gb\\_010\\_0612\\_es.h](http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu16_02v001/eu/main_es/req_lbltexti_eu_010_0612_es.htm&reporterLabel1=EU&reporterId2=GB&file2=ehir_gb16_02v001/gb/main_es/req_lbltexti_gb_010_0612_es.h)
- FAO, F. a. (s.f.). *FAO, Food and Agriculture Organization*. Recuperado el 08 de 01 de 2016, de <http://www.fao.org/economic/futurefibres/fibres/abaca0/es/>
- NaturalFibres. (s.f.). *Natural Fibres Organization*. Recuperado el 09 de 01 de 2016, de <http://www.naturalfibres2009.org/es/fibras/abaca.html>
- Proecuador. (s.f.). [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec). Recuperado el 13 de 02 de 2016, de [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)
- RevistaLideres.ec. (26 de 05 de 2016). [www.revistalideres.ec](http://www.revistalideres.ec). Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/produccion-santodomingo-abaca-exportaciones.html>
- Sampieri, D. R. (2010). *Metodología de la Investigación (Quinta Edición)*. Mexico: McGrawHill .
- Scribano, A. O. (2008). *El proceso de investigación social cualitativo*. Prometeo Libros.
- SENAE. (04 de 02 de 2013). *ADUANA DEL ECUADOR* . Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/SENAE-DGN-2013-0045-RE.pdf>
- SENAE. (31 de 05 de 2016). [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec). Obtenido de [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)
- TradeMap. (15 de 05 de 2016). *Trade statistics for international business development*. Obtenido de <http://www.trademap.org/>
- Weinberger, K. (2009). *Plan de Negocios*. Lima - Peru: Nathan Associates Inc.
- World Trade Organization, W. (31 de 05 de 2016). [www.wto.org](http://www.wto.org). Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s214-02\\_s.doc](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s214-02_s.doc)

## **ANEXOS**

### **CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR.**

#### **REGISTRO OFICIAL NO. 449 / 20 DE OCTUBRE DE 2008.**

En la Constitución de la República del Ecuador, en sus artículos siguientes menciona lo expresado a continuación sobre el comercio:

#### **Capítulo CUARTO.**

##### **Régimen de competencias.**

**Art. 261.-** El estado central tendrá competencias exclusivas sobre:

**Numeral 5.** Las políticas económica, tributaria, aduanera, arancelaria; fiscal y monetaria; comercio exterior y endeudamiento.

#### **SECCIÓN SÉPTIMA.**

##### **Política comercial.**

**Art. 304.-** La política comercial tendrá los siguientes objetivos: (CONSTITUCIÓN, 2008)

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

## **SECCIÓN QUINTA.**

### **Intercambios económicos y comercio justo.**

**Art. 336.-** El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad. (Constitucion de la República del Ecuador, 2008)

El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley.

## **TÍTULO VIII**

### **Relaciones internacionales.**

#### **CAPÍTULO PRIMERO.**

##### **Principios de las relaciones internacionales.**

**Art. 416.-** Las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional responderán a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que le rendirán cuenta sus responsables y ejecutores, y en consecuencia: (Constitucion de la República del Ecuador, 2008)

**Numeral 12.** Fomenta un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados que se sustente en la justicia, la solidaridad, la complementariedad, la creación de mecanismos de control internacional a las corporaciones multinacionales y el establecimiento de un sistema financiero internacional, justo, transparente y equitativo. Rechaza que controversias con empresas privadas extranjeras se conviertan en conflictos entre Estados.

## **CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.**

### **REGISTRO OFICIAL No. 351/ 29 DE DICIEMBRE DEL 2010.**

En el Código Orgánico de Comercio Exterior e Inversiones, en sus artículos siguientes menciona lo expresado a continuación:

## **TÍTULO PRELIMINAR.**

### **Del Objetivo y Ámbito de Aplicación.**

**Art. 1.- Ámbito.-** Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional. (COPCI, 2010)

**Art. 2.- Actividad Productiva.-** Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado (COPCI, 2010).

## **LIBRO II**

### **DEL DESARROLLO DE LA INVERSIÓN PRODUCTIVA Y DE SUS INSTRUMENTOS.**

#### **TÍTULO I**

##### **Del Fomento, Promoción y Regulación de las Inversiones Productivas.**

##### **Capítulo I**

**Art. 13.- Definiciones.-** Para efectos de la presente normativa, se tendrán las siguientes definiciones: a. Inversión productiva.- Entiéndase por inversión productiva, independientemente de los tipos de propiedad, al flujo de recursos destinados a producir bienes y servicios, a ampliar la capacidad productiva y a generar fuentes de trabajo en la economía nacional. (COPCI, 2010)

#### **TÍTULO IV**

##### **Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones.**

**Art. 93.- Fomento a la exportación.-** El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general

y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

- a) Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios;
- b) Derecho a la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materias primas incorporados a productos que se exporten, de conformidad con lo establecido en este Código;
- c) Derecho a acogerse a los regímenes especiales aduaneros, con suspensión del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos aplicables de naturaleza tributaria, de mercancías destinadas a la exportación, de conformidad con lo establecido en el libro V de este Código;
- d) Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo;
- e) Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional; y,
- f) Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente Código y demás normas pertinentes.

## TÍTULO II

### De la Facilitación Aduanera para el Comercio.

#### De lo Sustantivo Aduanero.

#### Capítulo I

#### Normas Fundamentales.

**Art. 104.- Principios Fundamentales.-** A más de los establecidos en la Constitución de la República, serán principios fundamentales de esta normativa los siguientes: (COPCI, 2010)

- a. Facilitación al Comercio Exterior.-** Los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional.
- b. Control Aduanero.-** En todas las operaciones de comercio exterior se aplicarán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, velando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal.
- c. Cooperación e intercambio de información.-** Se procurará el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional tanto con entes públicos como privados.
- d. Buena fe.-** Se presumirá la buena fe en todo trámite o procedimiento aduanero.
- e. Publicidad.-** Toda disposición de carácter general emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será pública.
- f. Aplicación de buenas prácticas internacionales.-** Se aplicarán las mejores prácticas aduaneras para alcanzar estándares internacionales de calidad del servicio.



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si

No

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si

No

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si

No

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si

No

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si

No

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si

No

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si

No

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si

No

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si

No

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si

No

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si

No

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si

No

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si

No

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si

No

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si  No

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si  No

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si  No

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si  No

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si  No

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si  No

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si  No

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si

No

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si

No

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si

No

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si

No

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si

No

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si

No

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si

No

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si   x   No     

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si   x   No     

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si      No   x  

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si   x   No     

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si   x   No     

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si   x   No     

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si   x   No     

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos   x
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si X No     

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si X No     

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si      No X

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si X No     

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si X No     

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si X No     

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si X No     

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades X
- Otros factores



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si

No

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si

No

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si

No

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si

No

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si

No

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si

No

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si

No

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

**1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?**

Si

No

**2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?**

Si

No

**3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?**

Si

No

**4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?**

Si

No

**5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?**

Si

No

**6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?**

Si

No

**7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?**

Si

No

**8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?**

- Recursos económicos
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si X

No     

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si     

No X

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si     

No X

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si X

No     

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si X

No     

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si     

No X

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si X

No     

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos X
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si

No

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si

No

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si

No

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si

No

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si

No

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si

No

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si

No

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si

No

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si

No

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si

No

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si

No

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si

No

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si

No

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si

No

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si

No

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si

No

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si

No

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si

No

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si

No

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si

No

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si

No

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ

Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si

No

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si

No

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si

No

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si

No

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si

No

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si

No

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si

No

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si X

No \_\_\_

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si \_\_\_

No X

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si \_\_\_

No X

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si \_\_\_

No X

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si X

No \_\_\_

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si \_\_\_

No X

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si X

No \_\_\_

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos X
- Trámites aduaneros \_\_\_\_\_
- Medidas fitosanitarias \_\_\_\_\_
- Desconocimiento sus propiedades \_\_\_\_\_
- Otros factores \_\_\_\_\_



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**PARA LOS PRODUCTORES DE ABACÁ**

**Encuesta para la factibilidad de exportación de fibra natural de abacá hacia el Reino Unido**

1. ¿Considera usted necesaria la diversificación de las exportaciones mediante productos no tradicionales?

Si

No

2. ¿Considera usted beneficioso exportar fibra natural de abacá hacia el Reino Unido?

Si

No

3. ¿Ha realizado al menos una vez, alguna exportación hacia Reino Unido?

Si

No

4. ¿Considera importante fortalecer relaciones comerciales con el Reino Unido?

Si

No

5. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la producción y comercialización de fibra natural de abacá?

Si

No

6. ¿Conoce usted los beneficios que dejaría la exportación de fibra natural de abacá?

Si

No

7. ¿Cree que la fibra natural de abacá sería producto llamativo para el mercado de Reino Unido?

Si

No

8. ¿Qué impedimentos considera que existen para la exportación de abacá?

- Recursos económicos
- Trámites aduaneros
- Medidas fitosanitarias
- Desconocimiento sus propiedades
- Otros factores