



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

**PROYECTO DE INVESTIGACION PREVIA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**EXPORTACION DE MERMELADA DE MEMBRILLO AL MERCADO DE
CANADA**

TUTOR:

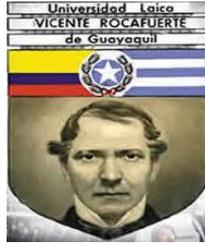
MGS. LUIS FELIPE CASTILLO CRIOLLO

AUTORES:

Srta. Ivonne García Esteves

Sr. Eraldo Pinela Delgado

2013



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrada por el Director de la Escuela de Comercio Exterior de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de Investigación con el tema: ðEXPORTACION DE MERMELADA DE MEMBRILLO A CANADAö, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al título de: INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales, viabilidad e importancia del tema, presentado por los egresados:

Ivonne García Esteves

Eraldo Pinela Delgado

Mgs. Luis Felipe Castillo Criollo

C.C 0906394713

CERTIFICADO DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Ivonne García Esteves y Eraldo Pinela Delgado, declaramos bajo juramento que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada por nosotros.

De la misma forma cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establece por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y normatividad institucionalidad vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar la factibilidad de ingresar a un mercado con amplio potencial económico por medio de la exportación de un producto no tradicional industrializado en nuestro país y con múltiples beneficios nutricionales.

Ivonne García Esteves
C.I. 0917229247

Eraldo Pinela Delgado
C.I. 0924332174

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios, por darnos salud y vida para poder finalizar con una de nuestras metas.

Queremos agradecerles a nuestras madres y hermanas, quienes han sido pilar fundamental para nuestras vidas, quienes a pesar de todo han estado con nosotros y sabemos que siempre seguiremos contando con ellas. Sin ustedes esto no habría sido posible.

IVONNE GARCIA E. / ERALDO PINELA D.

DEDICATORIA:

Dedicamos este trabajo a la persona más importante en nuestras vidas, Nuestras madres, a quienes les debemos toda nuestra vida, por habernos apoyado en todo momento, por todas las cosas buenas que nos han enseñado nos han permitido ser personas de bien. Este trabajo está dedicado para ustedes madres, porque sin ustedes no somos nadie.

IVONNE GARCIA E. / ERALDO PINELA D.

RESUMEN

El presente proyecto tiene como objeto dar a conocer a los productores de Membrillo de la Zona de Bayushig-Riobamba, cual es el proceso de exportar su producto como valor agregado, en este caso se ha definido realizar una exportación de mermelada de membrillo a Canadá, en donde el productor conozca paso a paso el proceso de exportación, el estudio del mercado Canadiense y el detalle de los costos necesarios que se van a incurrir en este proceso. Para realizar este proyecto, se debe conocer la fruta de membrillo, las áreas destinadas para la producción en la ciudad de Riobamba así como el proceso que se utiliza para esta producción y con el propósito de demostrar que Ecuador no solo exporta productos tradicionales, sino también abrirse paso a productos no tradicionales de calidad que permitan satisfacer las necesidades de los mercados de destino. Es importante recalcar los resultados de los índices financieros en donde para iniciar con un negocio de exportación de mermelada de membrillo se requerirá una inversión total de \$45.444,35 esperando vender en el primer año \$158.910,08 con una Tasa Interna de Retorno del 35.04 %, El periodo de recuperación es de 2 año 1 mes y de acuerdo al cálculo del punto de equilibrio se termina que este se encuentra en \$ 140.887,67 y 38.301 unidades, meta que la exportadora debe cumplir para cubrir eficientemente sus costos fijos y sus costos variables, lo que se puede indicar que el proyecto en mención es rentable dado que tiene una utilidad neta en el primer año de \$694,99 proyectando un incrementando en el segundo año. En conclusión cabe indicar que al iniciar un negocio de exportación es la mejor alternativa para un emprendedor ecuatoriano no solo que esté interesado en su propio desarrollo económico sino también el de generar más fuentes de empleo y divisas.

INDICE	Pg.
 CAPÍTULO I	
1.- INTRODUCCION.	1
1.1.- TEMA.	2
1.2.- DIAGNÓSTICO: ÁMBITO/CONTEXTO.	2
1.3.- DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.	3
1.4.- JUSTIFICACIÓN.	4
1.5.- OBJETIVOS: GENERAL Y ESPECÍFICOS.	4
1.6.- INTENCIONALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.	5
 CAPÍTULO II	
2.- MARCO TEÓRICO.	5
2.1.- ESTADO DEL CONOCIMIENTO (de arte o de ciencia).	5
2.2.- FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.	7
1 Producción y Fabricación De La Mermelada De Membrillo	7
1.1 El Membrillo	7
1.1.1 Producción	8
1.2 La Mermelada	9
1.3 Proceso de Elaboración de la Mermelada de Membrillo.	9
1.3.1 Selección	9
1.3.2 Pesado y lavado	9
1.3.3 Pelado y pulpeado	10
1.3.4 Pre cocción de la fruta	10
1.3.5 Cocción	10
1.3.6 Adición de la azúcar y acido cítrico	11
1.3.7 Calculo de acido cítrico	11
1.3.8 Punto de gelificacion	12
1.3.9 Adición de conservantes	13
1.3.10 Trasvase	13
1.3.11 Envasado y Enfriado	13

1.3.12	Etiquetado y Almacenado	14
1.4	Diagrama de Producción	15
2.	Exportación de la Mermelada de Membrillo	16
2.1	Definición de exportación	16
2.2	Historia de las exportaciones	17
2.3	Beneficios de las exportaciones	18
2.4	Exportaciones a Canadá	19
2.4.1	Mercado Canadiense	19
2.4.2	Relaciones comerciales con Canadá	20
2.4.3	Exportaciones de Ecuador a Canadá	23
2.5	¿Cómo ser un exportador?	24
2.5.1	Obtención del RUC ante el SRI, como Exportador	24
2.5.2	Registro en el Ecuapass	25
2.5.3	Registro Sanitario	25
2.5.4	Normas Técnicas RT15 INEN	26
2.5.5	Agente de Aduana	26
2.5.6	Transporte Internacional	27
2.6	Proceso de Exportación de Mermelada de Membrillo a Canadá.	28
2.6.1	Términos de Negociación	29
2.6.1.1	Grupo de Incoterm	29
2.6.1.2	Los Incoterms más utilizados	32
2.6.2	Partida Arancelaria	33
2.6.3	Requisitos exigidos por Aduana del Ecuador	36
2.6.3.1	Fases de Exportación	36
2.6.4	Requisitos exigidos por Aduana de Canadá	37
2.6.5	Partida Arancelaria en Canadá	38
2.6.6	Normas Técnicas y de calidad exigidas en Canadá	38
3.	Estudio de Mercado	39
3.1	Target Group	39
3.1.1	Perfil del consumidor canadiense	40

3.1.2	Demanda del producto en Canadá	41
3.1.3	Temporada de mayor demanda	42
3.1.4	Zonas de consumo	42
3.2	Plan de marketing de exportación	43
3.2.1	Lanzamiento de producto	43
3.2.2	Penetración de mercado	44
3.2.3	Adaptación del producto	45
3.2.4	Adaptación a las prácticas de comercialización	46
3.2.5	Precios de referencia	47
3.3	Logística y Transporte	48
3.3.1	Logística	48
3.3.2	Logística de transporte	48
3.3.3	Envase, Empaque y Embalaje	50
3.3.3.1	Envase	50
3.3.3.1.1	Etiqueta	51
3.3.3.2	Empaque	51
3.3.3.2.1	Marcado y Rotulado	52
3.3.3.3	Embalaje	55
3.3.4	Unitarización de carga	55
3.3.5	Canal de distribución	56
2.3.-	HIPÓTESIS O ANTICIPACIONES HIPOTÉTICAS.	57
2.4.-	VARIABLES O CRITERIOS DE INVESTIGACIÓN.	58
2.5.-	INDICADORES.	58

CAPÍTULO III

3.-	METODOLOGÍA.	59
3.1.-	UNIVERSO MUESTRAL.	59
3.2.-	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.	60
3.3.-	APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS.	60
3.4.-	PROCESAMIENTO DE DATOS.	60
3.5.-	RESULTADOS.	69

CAPÍTULO IV

4.1.- CONCLUSIONES.	70
4.2.- RECOMENDACIONES.	70
4.3.- PROPUESTA.	72
1.- Titulo de la propuesta	72
2.- Justificación	72
3.- Fundamentación	73
4.- Objetivos	73
5.- Importancia	74
6.- Ubicación sectorial y Física	74
7.- Factibilidad	75
8.- Descripción de la propuesta	75
9.- Impacto	125
10.- Evaluación	126

CAPITULO I

1. INTRODUCCION

Hoy en día las fronteras al comercio entre países ya no existen y es por eso que el objetivo del presente proyecto es vender un producto de calidad al mercado canadiense, el trabajo trata de reunir la mayor información respecto al mercado de mermelada de membrillo.

El contenido del presente proyecto tiene información que permitirá al potencial exportador de este producto tener una idea de manera ordenada sobre un plan de exportación y así mismo la importancia de hacer un estudio de mercado en el país que se va a ingresar.

La investigación se la ha dividido en cuatro capítulos:

En el Capítulo 1, se hace referencia a la introducción del producto que se va a exportar, y a la problemática, es decir el porqué de este trabajo, además se presentaran los objetivos tanto general como específicos.

El Capítulo 2, contiene la información del marco teórico en el que se detalla toda la información referente al producto, la manera de exportar y la forma de negociar a nivel internacional, se hace referencia a los acuerdos comerciales que el Ecuador mantiene con Canadá y un estudio del mercado consumidor, donde se conocerá al potencial cliente para saber su comportamiento de consumo de esta clase de producto.

En el Capítulo 3, se detalla la metodología de investigación, el universo y los recursos que fueron utilizados para la investigación, también se presentan gráficos de acuerdo a la aplicación de instrumentos que se han utilizado y por último los resultados obtenidos de la investigación.

En el Capítulo 4, se hace referencia a las conclusiones y recomendaciones de la investigación, así como la propuesta diseñada para cumplir con los objetivos planteados.

1.1 TEMA

Exportación de mermelada de membrillo al mercado de Canadá

1.2 DIAGNÓSTICO: ÁMBITO/CONTEXTO

La ciudad de Riobamba es la capital de Chimborazo, más conocida también como la "Sultana de los Andes", está ubicada en el centro geográfico del país, en las cordilleras de los Andes, cerca de diversos volcanes, como el Chimborazo, el Tungurahua, el Altar y el Carihuairazo. Su Temperatura generalmente varía en torno a los valles fríos desde los 3000m a 4000m.

Por su ubicación geográfica y su clima templado, como en toda zona interandina, se cultiva en grande escala cebada, fréjol, lenteja, arveja, habas, maíz, morocho, chochos, quinua; tubérculos alimenticios, patata, oca, melloco; legumbres como la col, lechuga y coliflor, brócoli y variedad de frutales como el durazno, la pera y el albaricoque, manzana, membrillo, tomate, capulí, taxo, nuez, higos, etc.

Abundan los nopales que producen tunas, cactus que son muy apetecibles en la costa por ser dulces y frescas.

Sus principales atractivos es La Reserva de producción Faunística de Chimborazo y el Parque Nacional Sangay, el volcán Chimborazo, Altar, tren a la Nariz del Diablo, mercados indígenas de Guamote y Tsalarón, centro de Riobamba, Iglesia de Balbanera (Colta), aguas termales de Palitahua.

La economía de Riobamba se basa principalmente en la producción agrícola se realizan grandes ferias de productos principalmente los días sábados en los mercados: La Merced, La Condamine, San Alfonso, Mayorista, Oriental, Plaza de Toros Raúl Dávalos, Feria Nuestro Señor del Buen Suceso, etc. Hay industrias dedicadas a la elaboración o manejo de cerámica, cementera, lácteo,

maderero, molinera, elaborados de construcción, turismo, ensamblaje de computadores, fabricación de hornos, techos, tuberías, entre otros.

El presente trabajo se propone a diagnosticar la zona de productores de mermeladas en Riobamba, debido a que existe una mayor producción de Membrillo en esta área, enmarcando así los problemas que se les presentan a los productores al momento de su cultivo, ya que el membrillo al ser un fruto de temporada, lo que obstaculiza una producción continua.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Para empezar con el presente proyecto debemos darnos cuenta las dificultades que existen antes de ofrecer nuestro producto a nivel internacional, un claro ejemplo esta en los agricultores en este caso de la zona de Riobamba, quienes deben enfrentarse a las reducidas extensiones de tierra que dificultan la explotación del membrillo, el predominio de un sistema de producción agrícola tradicional, el monocultivo con bajo rendimiento en la mayoría de los productos, falta de centros de acopio, no hay suficientes créditos y la falta de organización entre los productores es evidente además existe también la intermediación de la producción, aun así con estas condiciones se desarrolla la producción agrícola.

Este proyecto tiene como fin la **exportación de la mermelada de membrillo**, pero para esto no se necesita tan solo tener membrilleros, sino contar con el material adecuado para la fabricación y elaboración de las mermeladas, hay que tener en cuenta que la producción a nivel nacional es muy diferente a la que tenemos que satisfacer en el exterior, además de encontrar estos problemas se suma el desconocimiento del proceso para exportar a un mercado como es Canadá.

Formulación

¿De qué manera incide el desconocimiento del proceso de las exportaciones de la mermelada de membrillo de los productores de la zona de Riobamba al mercado Canadiense durante el segundo semestre del 2012?

1.4 JUSTIFICACIÓN

Debemos considerar el Ecuador es esencialmente agrícola y que estamos llenos de beneficios como las tierras favorables y fértiles, clima adecuado y producción durante todo el año. Estos puntos deben ser tomados en cuenta para aprovechar al máximo nuestros recursos y pensar en exportar productos agrícolas no tradicionales.

El proyecto está enfocado en promover las exportaciones de mermelada de membrillo de los productores de la zona de Riobamba, mediante el asesoramiento adecuado de cómo realizar las exportaciones y como introducir el producto al mercado canadiense, dando a conocer las normas gubernamentales y comerciales para el acceso de este producto.

Además, fomentar la producción de membrillo para que los productores sean, a la misma vez, microempresarios y potenciales exportadores de su propio producto y puedan así usar sus propios recursos sin tener que esperar algún tipo de ayuda externa.

Con el propósito de abrir nuevas fronteras y tener la posibilidad de competir en el mercado internacional por calidad y precio y demostrando que Ecuador puede ofrecer un producto de calidad y satisfacer las necesidades de un mercado exigente como Canadá.

La presente investigación sin duda alguna es abrir paso en un mercado en el que el Ecuador no ha incursionado con agresividad, con este producto y conociendo las tendencias de los ciudadanos canadienses, los exportadores de este tipo de producto pueden aumentar sus ventas y así favorecer la balanza comercial.

1.5 OBJETIVOS: GENERAL Y ESPECÍFICOS

OBJETIVO GENERAL:

Definir metódicamente un plan de exportación mediante un asesoramiento integral a los productores de membrillo, para lograr la exportación hacia Canadá.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Incentivar a los productores de mermelada de membrillo a exportar su producto.
- Implementar un manual de exportación hacia Canadá para los productores de membrillo
- Socializar los procesos de exportación del producto según las exigencias y costumbres de Canadá.
- Exportar la mermelada de membrillo al mercado Canadiense.

1.6 INTENCIONALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La intención es de fomentar las exportaciones de mermelada de membrillo al mercado de Canadá y así diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional, volviendo a nuestro producto uno de los más vendidos en este mercado.

CAPITULO II

2. MARCO TEORICO

2.1 ESTADO DEL CONOCIMIENTO (de arte o de ciencia)

El comercio entre países ha sido una práctica asentada en todas las épocas y en todas las naciones. La historia nos enseña cómo el comercio es fuente de progreso. Las exportaciones de Ecuador son el primer motor de crecimiento de la economía desde finales del siglo XIX hasta la Gran Depresión. La economía ecuatoriana, ha dependido de un modelo de comercio exterior, basado principalmente en productos de origen primario, además contamos con mercados de destino ya explorados.

El país ha sufrido por cambios tanto económicos, políticos y sociales, en donde deja a lado una economía clásica para dar paso a una economía robusta y de crecimiento en los últimos años, cultivando varios logros como no haber entrado en recesión durante la crisis económica global de

2009. Si bien es cierto, su economía sigue dependiendo de las exportaciones de materias primas, como, el petróleo, que es la principal fuente de riqueza del país. Pero a pesar de esto, el Estado, actualmente, está haciendo inmensos esfuerzos en pasar de una economía extractivista a una economía del conocimiento y valor agregado.

Ecuador es un país que posee grandes condiciones naturales para exportar productos naturales y de buena calidad. Actualmente, el mercado canadiense busca comprar alimentos orgánicos que sean beneficiosos para la salud. **Según Lidia Karamaoun**¹ "Las exportaciones de Ecuador a Canadá han tenido un notable crecimiento en los últimos años, con excepción de 2008 cuando se produjo la crisis mundial. La cifra que dejan las ventas ecuatorianas son de alrededor de \$230 millones anuales pero la estructura de estas exportaciones son de productos tradicionales. El consumo actual de Canadá se orienta a adquirir alimentos saludables, barras de cereales, quinua, entre otros, que están en la línea de la alimentación natural, orgánica."²

Debido a la gran cantidad de emigrantes ecuatorianos, muchas empresas dentro del país han empezado a ver oportunidades de mercado a este destino. Debido a esto nosotros pretendemos socializar nuestro producto al mercado de Canadá.

Siguiendo esta teoría, nos demuestra que los productores de la mermelada de membrillo al conocer de las exportaciones al mercado de Canadá, un país desarrollado, comiencen a ser competitivo en las exportaciones de conservas de una fruta no tradicional en este mercado.

Conociendo además que el consumidor Canadiense es muy informado y preocupado por su salud, podemos introducir esta fruta con un valor agregado y dando a conocer que este producto tiene ventajas alimenticias reales frente a otros productos, por lo tanto estaremos dando a conocer un producto diferenciado en un mercado de importación abierto y en crecimiento.

1 (Gerente de TFO Canadá para América Latina)

2 Fuente: Diario Hoy Publicado el 26/Enero/2011

2.2 FUNDAMENTACION TEORICA

Producción Y Fabricación De La Mermelada De Membrillo

1.1 *El Membrillo*

El **membrillo** es el fruto del árbol del mismo nombre o también llamado membrillero, el árbol pertenece a la familia de las rosáceas (un rosal y un membrillero son primos hermanos), este árbol puede llegar a medir entre tres a cuatro metros.

Los membrillos son una fruta curiosa, muy atractiva por su color amarillo y sus formas caprichosas entre manzana y pera, envueltas en una especie de pelusa en sus primeros estadios y que, a pesar de su atractiva imagen y olor, resulta poco gratificante para los sentidos su consumo en fresco, ya que su carne resulta dura, áspera y amarga. Sólo tras ser cocinada ósada o cocidaó es cuando desarrolla todo su potencial de sabores y olores.

Grafico N. 1

Planta de Membrillo



Los científicos conocen al membrillero con el nombre de *Cydonia oblonga Mill*, Cydonia es un género de plantas perteneciente a la familia de las Rosáceas.³

Es un árbol de tamaño pequeño a mediano, originario de la región del Cáucaso, en el sudoeste cálido de Asia.

Es un árbol frutal emparentado con el manzano y el peral. Posee una gran cantidad de fibras, hidratos de carbono y es un 84% agua. Se sabe que es muy rico en magnesio, calcio, potasio, cobre, fósforo, hierro, azufre. Todo esto hace que se recomiende a las personas que sufren de trastornos gástricos o úlceras, hernias de hiato; para cortar la diarrea o como antiinflamatorio. **100 gramos de membrillo tan sólo tienen 47,26 kcal.**

Cuando se elabora compota, mermelada o dulce demembrillo, además de tener en cuenta que gracias a la pectina que posee la pulpa no es necesario añadir ningún ingrediente adicional para obtener la textura densa o consistente, conviene saber que si no pelamos la fruta, el aroma y el sabor serán más pronunciados.

1.1.1 Producción

La producción del membrillo comienza la segunda mitad del año, aunque a esta edad la producción todavía es muy baja, cada planta produce entre 20 y 35 Kg. Al año, las cosechas se dan en los meses de Noviembre a Diciembre, Abril a Mayo y Septiembre a Octubre.

El Sr. Jorge Medina, productor de membrillo, en la Zona de Bayushig entre Riobamba y Tungurahua, nos indica que esta planta no necesita de semilla, ya que al cortar una ramita de la

³ Fuente: Julio Pedauyé Ruiz.

propia planta esta es sembrada en suelo; a los dos años la planta puede dar entre 20 a 30 membrillos.

A pesar de que esta planta demora dos años entre germinar y dar sus frutos los habitantes de la zona de Riobamba no lo han visto como un sector de producción, sino mas bien para ser usado como injerto en sus producciones de manzana y pera.

1.2 La Mermelada.

La mermelada es de consistencia pastosa o gelatinosa que se ha producido por la cocción y concentración de frutas sanas, para su elaboración se utiliza agua y azúcar, así mismo depende de cuan madura este la fruta.

Las mermeladas se pueden elaborar con cualquier tipo de frutas, tales como: ciruela, manzana, fresa, plátano, arándano, mora, cereza, naranja, limón, membrillo, melocotón, albaricoque, y un sinnfín de frutas más. Aunque la fruta es el componente básico, algunas mermeladas también se pueden elaborar con hortalizas, como el tomate y la zanahoria.

1.3 Proceso de Elaboración de la Mermelada de Membrillo.

1.3.1 Selección

Para la elaboración de la mermelada se debe escoger un fruto óptimo, que haya pasado por los procesos de calidad, en cuanto a peso y textura, eliminando así aquellos frutos que estén en estado de podredumbre.

1.3.2 Pesado y Lavado

Se debe de determinar la cantidad de fruto a utilizar, así mismo, se procede a calcular cuánto se va a necesita de los otros elementos.

Otro punto muy importante es la asepsia, los frutos deben de ser lavados con abundante agua y una solución desinfectante, con el objetivo de eliminar cualquier tipo de partícula extraña, suciedad y restos de tierra que se adhiere a la fruta cuando está en el árbol. Así mismo, todos los utensilios deben de ser esterilizado, fuera de oxido y en buen estado, ya que es indispensable cuidar la calidad del producto terminado.

1.3.3 Pelado y Pulpeado

En el proceso de pelado se puede realizar en forma mecánica, procurando que toda la cascara sea eliminada y el corazón de la fruta; luego se revisa que no exista cascara en la carne de la fruta, se debe obtener la pulpa o jugo de la fruta.

Para obtener la pulpa, se puede utilizar pulpeadoras o licuadoras, es importante pesar la pulpa ya que de ello depende el cálculo del resto de los insumos.

1.3.4 Pre cocción de la Fruta

Este proceso de cocción es importante, dado que se rompe las membranas celulares de la fruta y extrayendo la pectina del mismo. A pesar que el membrillo contiene 84% de agua, se puede agregar un poquito de este liquido para evitar que se quemé.

La fruta se calentara a fuego lento hasta que comience a hervir, moviendo con suavidad hasta que el producto quede reducido a pulpa.

1.3.5 Cocción

El operador debe de tener mucha práctica y destreza, ya que esta es la parte con mayor importancia en cuanto a la calidad del producto. El tiempo de cocción depende de la variedad y textura de la materia prima.

El tiempo de cocción debe de ser corto para conservara el color y sabor natural de la fruta, en cambio una excesiva cocción produce un oscurecimiento de la mermelada debido a la caramelización de los azúcares.

La cocción puede ser realizada a presión atmosférica al vacío en pailas cerradas. Se emplean pailas herméticamente cerradas que trabajan a presiones de vacío entre 700 a 740 mm Hg., el producto se concentra a temperaturas entre 60 ó 70°C, conservándose mejor las características organolépticas de la fruta.

1.3.6 Adición de la azúcar y Acido cítrico

Una vez que el producto está en proceso de cocción y el volumen se haya reducido a pulpa, se procede a añadir el ácido cítrico y la mitad del azúcar en forma directa. Hay que tener en cuenta que la cantidad de pulpa obtenida, es decir, por cada Kg de pulpa de fruta se agregue entre 800 a 1000 gr de azúcar.

Como recomendación es que para la elaboración de las mermeladas consiste en una cocción lenta antes de añadir la azúcar y posteriormente debe de ser muy rápida y corta.

Si la fruta se ha cocido bien antes de la incorporación de la azúcar no será necesario que la mermelada endulzada hierva por más de 20 minutos. Si la incorporación del azúcar se realiza demasiado pronto de forma tal que la fruta tenga que hervir demasiado tiempo, el color y el sabor de la mermelada serán de inferior calidad.

1.3.7 Calculo de ácido cítrico

Toda fruta tiene su propio ácido cítrico, pero para la preparación de la mermelada este debe de ser regulada y llegar a un pH de 3.5., para lo cual, es recomendable utilizar un ph metro, que mide la acidez.

En la siguiente tabla se detalla un cálculo para la adición del ácido cítrico.

pH de la Pulpa	Cantidad de Acido Cítrico a añadir
3.5 a 3.6	1 a 2 gr. / kg. de pulpa
3.6 a 4.0	3 a 4 gr. / kg de pulpa
4.0 a 4.5	5 gr. / kg de pulpa
Más de 4.5	Más de 5 gr. / kg de pulpa

1.3.8 Punto de Gelificación

La adición de la pectina se realiza mezclándola con la azúcar, evitando que se hagan grumos, evitando mover mucho la masa.

La cocción finaliza cuando se haya obtenido el porcentaje de sólidos solubles deseados, los mismos que están comprendidos entre 65-68%.

Para obtener una buena gelificación, se deben de tomar muestras periódicas hasta alcanzar la concentración correcta de la azúcar; estas pruebas pueden ser:

✚ Prueba de la gota en el vaso de agua.- Consiste en poner una gota de mermelada en un vaso con agua, con el objetivo que este llega al fondo del vaso sin desintegrarse.

✚ Prueba del termómetro.- Se coloca un termómetro de alcohol tipo caramelero, graduado hasta 110°C. Para medir la mermelada, se debe de introducir el bulbo hasta cubrirlo con la mermelada, evitando que toque el fondo de la cacerola.

Considerando que la mezcla contenga las proporciones correctas de ácido y de pectina esta gelificara bien, dando como resultado una temperatura de 104.5°C.

1.3.9 Adición del conservante

Se debe de agregar el conservante, una vez que la mermelada este en su punto de gelificación. Estos pueden ser el sorbato de potasio o el benzoato de sodio, es recomendable utilizar el sorbato de potasio ya que tiene mayor espectro de acción sobre los microorganismos.

El conservante se debe de diluir con una mínima cantidad de agua, una vez disuelta se agrega a la mermelada. El porcentaje de conservante a agregar no debe de exceder al 0.05% del peso de la mermelada.

1.3.10 Trasvase

Una vez terminada la cocción de la mermelada, esta se retira de la fuente de calor y se introduce a una espumadera para eliminar la espuma formada en la superficie de la mermelada. Inmediatamente se debe trasvasar la mermelada a otro recipiente con la finalidad de evitar la sobre cocción, que puede originar el oscurecimiento y cristalización de la mermelada.

Este proceso permite enfriar ligeramente la mermelada hasta una temperatura no menos a 85°C, la cual es favorable para el envasado.

Una vez colocada la mermelada se dejara reposar en el recipiente hasta que se comience a formar una fina película sobre la superficie. La mermelada será removida ligeramente para distribuir uniformemente los trozos de la fruta, evitando que estos suban a la superficie de la mermelada, cuando la mermelada sea distribuida en sus respectivos envases.

1.3.11 Envasado y Enfriado

El envasado se lo realiza una vez que la mermelada tenga su temperatura de 85°C., ya que así mejora la fluidez del producto al momento del llenado y a la vez permite la formación de un vacío adecuado dentro del envase por efecto de la contracción de la mermelada una vez que ha enfriado.

Para este proceso se puede utilizar una jarra con pico fino que permita llenar con facilidad y cuidado la mermelada en los envases, evitando que se derrame en los bordes. Este llenado se realiza al reas del envase, se coloca inmediatamente la tapa y se procede a voltear el envase con la finalidad de esterilizar la tapa. Esta posición puede permanecer alrededor de 3 minutos y luego se lo voltea cuidadosamente.

Una vez que este envase se debe enfriar rápidamente con chorros pequeños de agua fría, con el objeto de conservar la calidad del producto, ya que al enfriarse el producto este contrae la mermelada dentro del envase, lo que viene a ser la formación de vacío, que es el factor más importante para la conservación del producto.

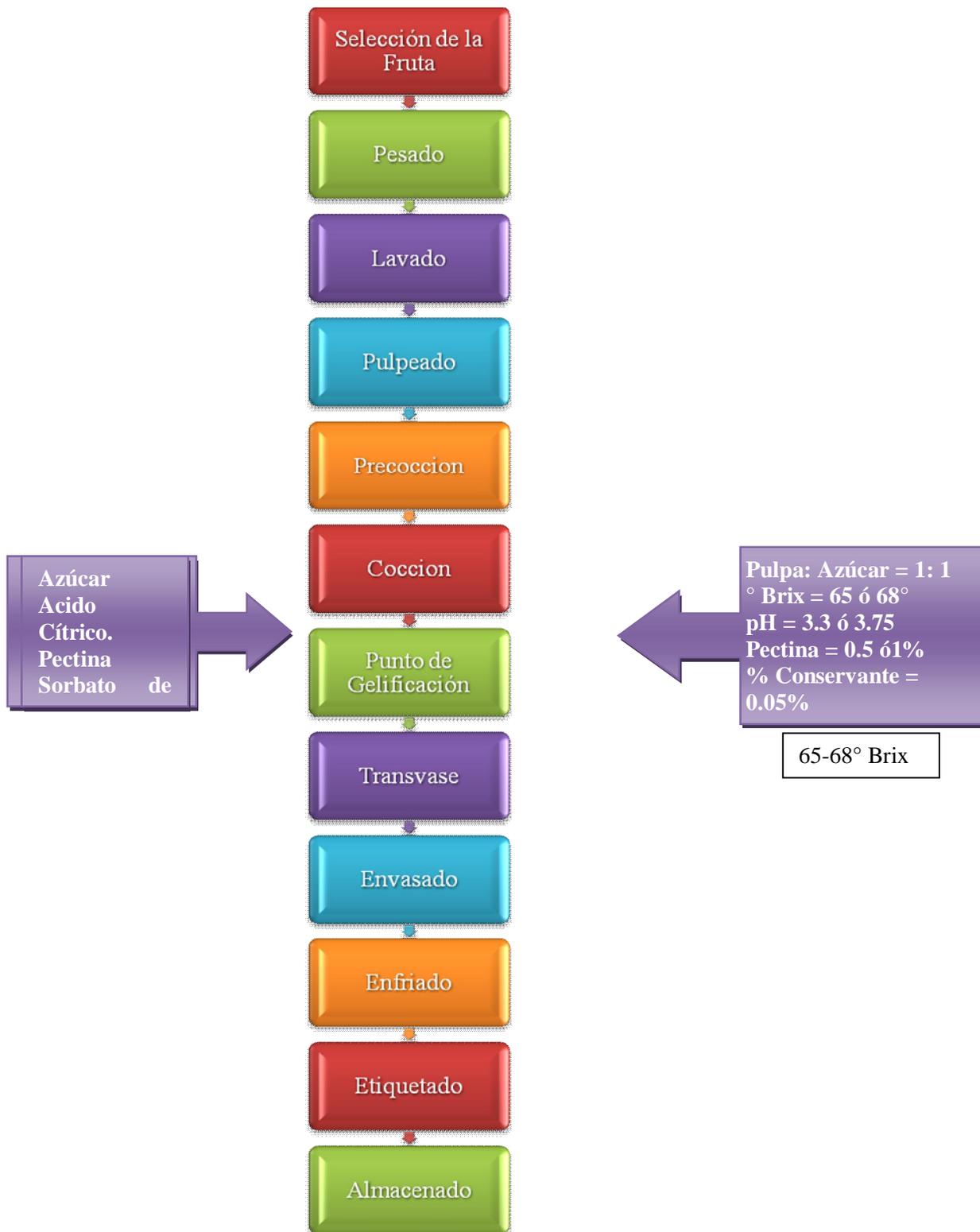
1.3.12 Etiquetado y Almacenado

El etiquetado debe de contener la información del proceso de elaboración de la Mermelada de Membrillo, en este caso como va a ser exportado hacia Canadá, esta información debe ser escrita en inglés y francés.

El producto debe de ser almacenado en un lugar fresco, limpio y seco; con suficiente ventilación a fin de garantizar la conservación del producto hasta el momento de su exportación.⁴

⁴ Fuente: Libro de Elaboración de Mermelada/Autores: Myriam Coronado y Ronaldo Hiliario

1.4 Diagrama de Producción.



2. Exportación de la Mermelada de Membrillo

2.1 Definición de Exportación

El termino exportación viene del vocablo latino *exportat o* y menciona a la acción y efecto de exportar (vender mercancías, sean estas bienes o servicios a otro país).⁵

Una exportación es la venta internacional de un **bien** o **servicio**, sean estos tangibles o intangibles, con el fin de ser comercializado o consumido en otro país, la misma que puede ser enviada por distintas vías de transporte, ya sea terrestre, marítimo o aéreo.

Las exportaciones pueden generar numerosos y variados fenómenos fiscales dado que, cualquier producto enviado más allá de las fronteras de un país, está sometido a diversas legislaciones y puede estar sometido a acuerdos específicos que dan lugar a condiciones concretas según el país de destino.

En el ámbito Aduanero, el termino exportación se lo considera un régimen que permite la salida legal demercancías del territorio nacional para su uso o consumo en el mercado exterior. Asimismo, está exento de pago de tributos y para efectos de control deberá ser puesta a disposición de la ADUANA.⁶

La institución encargada de autorizar la salida de las mercancías del país es la SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR. La exportación sólo podrá realizarse por los puertos, aeropuertos y fronteras aduaneras habilitadas.

⁵ <http://definicion.de/exportacion/>

⁶ (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, Libro V)

2.2 Historia de las exportaciones.

A finales del siglo XIX hasta la Gran Depresión, las exportaciones habían sido el principal motor de crecimiento en la economía, sus ingresos se basaron en las exportaciones de dos productos primarios cacao y café, durante el periodo de 1907 -1918, las relaciones comerciales con Francia, Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania crecían a pasos agigantados, ocupando así las exportaciones con estos países el 70 y 80% del total, siendo básicamente productos agrícolas: cacao 64,1% y café 5,4%, si bien es cierto la economía creció pero se volvió más dependiente del mercado internacional, la economía crecía sencillamente al incorporar más tierra y mano de obra. En 1916 las exportaciones con Estados Unidos crecieron y se perdía mercado con los países Europeos.

Debido a su dependencia casi total de la producción de cacao, el país se estaba convirtiendo en una economía mono exportadora, lo que suponía un gran riesgo ya que nos volvíamos muy vulnerables a altibajos, ya que nuestra economía dependía de la demanda mundial., con la llegada de la Primera Guerra Mundial, sumándole a esto el aumento de la producción de cacao en África, las exportaciones de este producto comenzaron a decaer.

A finales de 1915 hasta 1916 las exportaciones vuelven a crecer notablemente debido al aumento del comercio con los Estados Unidos. En 1917 con la crisis cacaotera y la caída de precios a nivel mundial, las exportaciones vuelven a sufrir otro golpe y descienden nuevamente.

Entre 1830 y 1950, solo durante 9 años las exportaciones de cacao no lideraron las ventas externas del país y, para 1875, nuestro país era el principal exportador de cacao del mundo.⁷

⁷ (Gonzalo Ortiz. La incorporación del Ecuador al mercado mundial: la coyuntura socioeconómica 1875-1995, Banco Central del Ecuador, Quito, 1981)

Pero, lamentablemente, al igual que en épocas coloniales, en la actualidad el Ecuador sigue produciendo y exportando ñpepasö de cacao, sin ningún valor agregado, para que el primer mundo produzca el mejor chocolate de la tierra. Suiza, Francia, Italia, entre otros, importan el cacao ecuatoriano para la producción de sus famosos ñbombonesö que satisfacen la demanda de sus mercados internos y les significan un importante rubro de exportaciones al resto del mundo.

Por los antecedentes mencionados, es que nos damos cuenta que el país solo se preocupaba de exportar sus productos como una materia prima, y o con valor agregado, lo que tratamos de implementar es que los productores de Membrillo no sean solo los ñproductoresö sino también exportadores de mermelada de la fruta que producen, incrementando así su buen vivir y mejorando la economía del país.⁸

2.3 Beneficios de Exportación

Cuando se empieza a exportar, los pequeños negocios gozan de un incremento de un 20% y su probabilidad de fracaso es de un 9%, todo esto comparado a las compañías que no exportan.

- Para un país, la exportación de bienes y servicios tiene una incidencia positiva para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos.
- Para los exportadores, involucra una demanda para la producción domestica de bienes, multiplicando así el producto y los ingresos de la economía en general.
- Si el mercado interno es extremadamente competitivo, la exportación representa una forma de crecimiento y consolidación de cualquier empresa.
- Se tiene la posibilidad de obtener precios más rentables debido a la mayor demanda del producto y de los ingresos de la población en los mercados a los cuales se exporta.
- Existe un equilibrio, con respecto al ingreso de nuevos competidores en el mercado interno.

⁸ Fuente: Libro de Thorp. Progreso, Pobreza y Exclusión

- El status de las empresas, persona natural y/u organizaciones que se dedican a la exportación mejoran en relación económica y social.⁹

2.4 Exportaciones a Canadá.

2.4.1 Mercado Canadiense

Canadá está ubicado en el extremo norte de la América del Norte. Se extiende desde el océano Atlántico al este, el océano Pacífico al oeste, y hacia el norte hasta el océano Ártico, compartiendo frontera con los Estados Unidos de América al sur y al noroeste con su estado Alaska. Es el segundo país más extenso del mundo después de Rusia, y también el más septentrional. Ocupa cerca de la mitad del territorio de Norteamérica.

Está compuesto por diez provincias y tres territorios que están agrupados en cuatro regiones: Oeste (Columbia Británica, Alberta, Saskatchewan y Manitoba), Central (Ontario y Quebec), Atlántica (New Brunswick, Nova Scotia, Price Edward Island y New Foundland) y Norte (Territorios de Yukón, Noreste y Nuvanut). De estas, la región central concentra cerca del 62% de la población total, la cual se estima es de 33,7 millones de habitantes.

Es considerado uno de los países más ricos y desarrollados del mundo. Su sistema económico es de libre mercado donde compiten pequeñas y medianas compañías dirigidas por sus propietarios y grandes compañías multinacionales. Existe un cierto grado de intervención estatal en materia de sanidad, servicios sociales, transportes y telecomunicaciones, aun cuando la tendencia en los dos últimos campos es a la privatización.

Canadá es el segundo en reservas petroleras, después de Arabia Saudita y es el tercer productor mundial de gas natural y el tercer exportador de madera, debido a sus actividades primarias de

⁹ http://www.trabajo.com.mx/la_exportacion_y_sus_beneficios.htm

explotación de sus recursos naturales y minerales con los que cuenta, esto convierte a este país en mercado de interés no sólo por su nivel de riqueza y fortaleza económica.

En general, Canadá se ubica como un mercado de interés debido a que puede dinamizar y fortalecer las diferentes actividades de la economía, además que puede ofrecer oportunidades adicionales en materia laboral, tecnológica y de intercambio de conocimiento.

Cuadro No. 1.- Indicadores Macroeconómicos de Canadá
Periodo: 2009-2011

Canadá: Indicadores macroeconómicos 2009 - 2011			
Indicador	2009	2010*	2011*
Población	33,7	34,0	34,3
PIB (USD millones)	1.336.418	1.568.147	1.631.229
PIB per cápita (USD en PPP)	38.040	39.400	40.380
Tasa de crecimiento real PIB (Var%)	-2,5%	3,5%	2,1%
Inflación (Var%)	0,3%	1,7%	1,9%
Tasa de desempleo	8,3%	7,9%	7,4%
Exportaciones (USD millones FOB)	312.711	421.877	446.517
Importaciones (USD millones FOB)	319.610	391.467	417.826

Fuente: Trademap. Economist Intelligence

Elaborado: Por autores

2.4.2 Relaciones comerciales con Canadá.

Canadá y Ecuador han gozado de relaciones oficiales diplomáticas bilaterales desde el año 1960. Ecuador recibió a la embajada de Canadá en Quito en 1995, y desde entonces la Embajada de Canadá en Quito ha promovido el fomento de relaciones entre los dos países; mientras que Ecuador abrió su Embajada en Ottawa en 1972 con el Embajador Armando Pesante, pero tuvo que ser cerrada por poco tiempo reabriéndola en 1987 hasta la actualidad y manteniendo Consulados en Toronto, Montreal y Vancouver.

Hoy en día, nuestras relaciones están creciendo constantemente en sectores tales como el comercio, político, cultural y personal, con más de 100.000 ecuatorianos que viven en Canadá y 2.000 canadienses que viven en Ecuador.

Las relaciones bilaterales de Canadá con Ecuador incluyen las áreas de política, comercio, cooperación, economía e inversión.

A principios del año 2012, se llevó a cabo una reunión bilateral Ecuatoriano-Canadiense, la cual permitió un diálogo abierto, sincero y productivo con los Viceministros de Comercio Exterior de ambas países en la ciudad de Ottawa, donde se incluyó temas políticos y económicos, como la protección de inversiones, la posibilidad de un acuerdo comercial, y un acuerdo aéreo.

Las relaciones entre ambos países se desarrollan en ámbitos y foros multilaterales como la Organización de Estados Americanos (OEA), además de ser partícipe de programas multilaterales y del Fondo Canadiense de Iniciativas Locales, el cual apoya al fomento del desarrollo y la capacidad económica a través de un financiamiento para comunidades y asociaciones locales para complementar las inversiones que actualmente se están realizando, la misma que está siendo administrada por la Embajada Canadiense en Quito.

La Embajada estimula el apoyo y las facilitaciones de los cambios entre las naciones indígenas y Canadá, en áreas de educación indígena, desarrollo empresarial y la relación del Estado/comunidad.¹⁰

La inversión canadiense en el Ecuador se estima en USD 2.700 millones, de los cuales el 63% corresponde al sector minero, adicional el primer rubro de exportación a Canadá fueron partes en bruto de oro en el 2011 y en el 2010 estuvo en segundo lugar, cabe indicar, que en ese mismo año antes de ello las exportaciones estaban concentradas en rosas, camarones y palmitos.¹¹

¹⁰ Cámara de Comercio de Canadá.- Relaciones Comerciales entre Canadá y Ecuador

¹¹ Banco Central del Ecuador.- Comercio Exterior

Las divisas que ingresaron desde Canadá pasaron de USD 41 millones en el 2009 a USD 86 millones, en el 2011. Sin embargo, esa cifra discrepa con otra de la Embajada de Canadá, que registra la compra de más de USD 190 millones en productos ecuatorianos ese año.

Muchos productos que llegan a Canadá son vía Estados Unidos, debido a las escasas rutas directas por barco y avión, es por esto que muchas veces no se registra el verdadero intercambio que debe existir entre ambos países.

Canadá es un mercado muy exigente. Un exportador puede tener certificaciones de calidad que acepta Estados Unidos y la Unión Europea, pero ellos tienen marcos regulatorios propios. Aunque cree que es importante cuidar ese mercado, insiste en que el acuerdo con la UE es prioritario.¹²

Grafico No.2.- El Comercio Bilateral Entre Canadá ó Ecuador
 Periodo: 2006-2011
 En millones de Dólares



Fuente: Cámara de Comercio Quito

¹² Fuente: Diario El Comercio

2.4.3 Exportaciones de Ecuador a Canadá

Las exportaciones a Canadá se han concentrado en productos tradicionales como el petróleo, camarón, rosas, tilapias, mango, pero así mismo se han realizado exportaciones de confites, bombones y partes o repuestos de maquinas o aparatos mecánicos.

El producto más exportado durante el periodo 2007- 2012 (Septiembre) ha sido el petróleo con un Fob total de 81 millones de dólares, reflejando que Canadá no es la excepción en cuanto a que sus principales productos exportados son primarios, sin valor agregado.¹³

Cuadro No. 2: Principales Productos Exportados de Ecuador a Canadá
Periodo: 2007-2012
En millones de Dólares FOB

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	TONELADAS	FOB - DOLAR
2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	152,274.25	81,044.12
603110000	ROSAS	11,820.42	68,282.15
7108120000	ORO EN SUS DEMÁS FORMAS EN BRUTO	2.04	60,908.36
2008910000	PALMITOS	9,288.06	24,126.56
306139100	CAMARONES	4,013.18	23,792.42
603199090	LOS DEMÁS	1,797.75	9,725.80
304299010	TILAPIA	1,415.14	8,359.95
804502000	MANGOS Y MANGOSTANES	15,051.67	7,776.07
8411820000	MAQUINAS O APARATOS MECANICOS DE POTENCIA SUPERIOR A 5.000 KW	13.79	7,500.00
2009801200	DE «MARACUYÁ» (PARCHITA) (PASSIFLORA EDULIS)	1,525.98	7,435.20
1504209000	LOS DEMÁS	3,286.34	6,954.28
0603191000	FLORES DE TIPO GYPSOPHILA (LLUVIA, ILUSIÓN) (GYPSOPHILA PANICULATA L.)	1,122.51	6,411.64
603104000	ROSAS	1,232.60	6,367.03
1704901000	BOMBONES, CAMELOS, CONFITES Y PASTILLAS	1,497.92	5,205.98
8411810000	MAQUINAS O APARATOS DE POTENCIA INFERIOR O IGUAL A 5.000 KW	9.66	5,000.00
304190010	TILAPIA	845.68	4,845.62

Fuente: Banco Central de Ecuador
Elaborado: Autores

¹³ Banco Central de Ecuador.- Estadísticas 2007 al 2012

2.5 ¿Cómo ser un exportador?

El productor debe de tener en consideración que para realizar las Operaciones de Comercio Exterior y ser un Exportador, debe de cumplir los siguientes requisitos:

- Obtención del RUC ante el SRI, como exportador
- Obtención del Token en las entidades pertinentes
- Registro del Token ante el Ecuapass
- Contar con un operador logístico que pueda realizar el transporte local de la mercadería desde sus bodegas hasta el puerto, realizar el despacho de exportación con un Agente de Aduana y cotizarle el transporte internacional al comprador.

Es importante que el exportador conozca todos los procesos y que intervenga en ellos, dado que al tener un mayor conocimiento del mismo, el exportador en un futuro puede realizar sus propias declaraciones y negociaciones, de acuerdo a las facilidades que el Código de la Producción estipula.

2.5.1 Obtención del RUC ante el SRI, como Exportador

El Registro Único de Contribuyente (RUC) se implemento para identificar a los ciudadanos frente a la Administración Tributaria, cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines de proporcionar información a la Administración Tributaria.

El RUC, se comprende de trece números, los cuales identifican a las personas naturales o sociedades que realizan alguna actividad económica en el Ecuador, en forma ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben de pagar impuestos.¹⁴

¹⁴ Servicio de Rentas Internas.

2.5.2 Registro en el Ecuapass

El productor una vez que haya realizado los trámites correspondientes en el Servicio de Rentas Internas con la obtención del Registro Único de Contribuyente, debe de registrarse como Exportador en el nuevo sistema que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador incorporo en Octubre del año 2012, el cual se denomina ECUAPASS.

Para que el exportador pueda registrarse ante el Ecuapass, debe de obtener una firma electrónica, el cual son datos del usuario que están contenido en un formato electrónico utilizando un dispositivo USB denominado TOKEN.

Este dispositivo puede se lo puede obtener en las siguientes entidades que están legalmente autorizadas por la Aduana: Banco Central del Ecuador y Security Data.

2.5.3 Registro Sanitario.(Ver Anexo 4)

Para la exportación de la mermelada de membrillo el exportador debe de registrar su producto al Ministerio de Salud pública, el cual obtendrá el Registro Sanitario.

Para obtener el Registro Sanitario el exportador deberá presentar los siguientes documentos.

Solicitud dirigida a la autoridad de salud correspondiente, en original y tres copias en papel simple y otros requisitos.¹⁵

¹⁵ Ministerio de Salud Pública, Registro Oficial 347

2.5.4 Normas Técnicas RT15 INEN

El Reglamento R15, establece los requisitos que debe cumplir el rotulado de productos, para proteger la salud y la seguridad de las personas, prevenir prácticas que puedan inducir a error a los consumidores y proteger el medio ambiente.¹⁶

2.5.5 Agente de Aduana

El exportador una vez obtenido registrado en el SRI y en el Ecuapass, deberá buscar el apoyo de un Agente de Aduana, quien es la persona y/o empresa que se encargara de realizar la Declaración Aduanera de exportación.

El Agente de Aduana, según el art 256 del Reglamento del Código de la Producción, Comercio e Inversión indica òAgente de Aduana es la persona natural o jurídica cuya licencia, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías.¹⁷

El agente de aduana tendrá el carácter de fedatario y auxiliar de la función pública en cuanto que la Aduana tendrá por cierto que los datos que consignan en las declaraciones aduaneras que formulen, guardan conformidad con la información y documentos que legalmente le deben servir de base para la Declaración Aduanera.

Los agentes de aduana, por tener el carácter de fedatarios de la función pública, y sus auxiliares, estarán sujetos al control de la Autoridad Aduanera.

¹⁶ Instituto Ecuatoriano de Normalización, Normas Técnicas del Reglamento 15

¹⁷ Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión, Libro V

2.5.6 Transporte Internacional

Para realizar el transporte de la mermelada de membrillo, considerando que se van a exportar 300 cajas de 12 unidades cada una.

La vía de transporte a utilizar puede ser marítima o aérea, pero para tomar la decisión de que vía utilizar debemos considerar factores, tales como, como el peso, volumen de la carga, ya que la tarifa dependo de dichos factores.

Las líneas aéreas, navieras y consolidadoras son las encargadas de transportar la carga al destino final, a continuación se detallan valores aproximados de las tarifas cotizadas a una consolidadora considerando los siguientes factores:

Descripción del producto: 300 Cajas de Mermelada de Membrillo

Medidas: 30x40x28 cm

Peso: 1800 kg

Vía Marítima

Desde el Pto. de Guayaquil hasta Montreal vía New York

Ocean Freight: USD 250.00 TON/M3

T/T: 25 Días aprox

Servicio: quincenal

Desde el Pto. De Guayaquil hasta Vancouver vía Hamburgo

Ocean Freight: USD 260.00 TON/M3

T/T: 48 Días aprox

Servicio: quincenal

Gastos Locales

Documentación:	USD 35.00 +IVA
Manejo:	USD 80.00 + IVA
AMS:	USD 40.00 + IVA
Insp. Antinarcoáticos:	USD 50.40 + IVA
Consolidación:	USD 5.00 TON/M3 +IVA
Bodegaje:	USD 0.35 TON/M3 (1-8 días) x Día ¹⁸

Vía Aérea

COSTOS DE TRANSPORTE AEREO	
ECUADOR-CANADA	
PESO	VALOR
1-24 KG	96
+25 KG	4,95
+100 KG	3,85
+300 KG	2,4
RECARGOS	
AWC	45
FUEL SECURITY CHARGE	0,15XKG
DOCUMENTACION	35
INGRESO AL ECUAPASS	35
HANDLING LOCAL	60

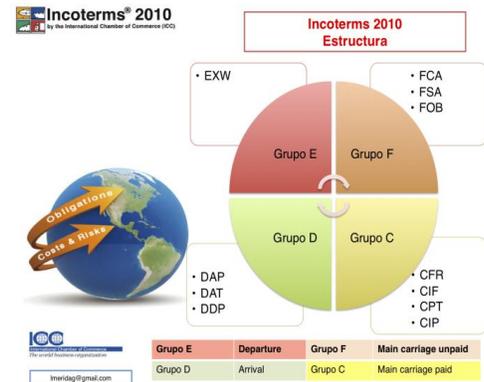
2.6 Proceso de Exportación de Mermelada de Membrillo a Canadá.

Para poder realizar la exportación de Mermelada de Membrillo al mercado de Canadá, se debe considerar que el exportador cuente con una serie de requisitos que debe de cumplir, tanto para la aduana de Ecuador como la aduana de Canadá.

¹⁸ Valores referenciales de la Consolidadora CALVIMA.- Octubre 2012

2.6.1 Términos de Negociación.

Al momento de realizar el contrato compra-vente entre el exportador e importador se debe de tener presente el Termino de Negociación a utilizar, de acuerdo a los INCOTERMS 2010 que la Cámara de Comercio Internacional actualizo.



Lo Incoterms, establecen un conjunto de reglas para las interpretaciones comerciales, limitando las obligaciones y derechos que ambos conllevan en relación a la entrega de las mercancías.

Cabe mencionar que los Incoterms no son ley, son reglas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, que hacen referencias a las reglas que se debe de utilizar en un contrato compra venta o algún otro documento que lo sustituya, como por ejemplo, la factura comercial, factura proforma, etc., que definan con claridad las tarea, costes, riesgos y las obligaciones que implica la entrega de mercancías de la empresa vendedora a la compradora.¹⁹

2.6.1.1 Grupo de Incoterms

Los Incoterms se dividen en 4 Grupos, que están formados por letras E, F, C y D.

¹⁹ Información obtenida de la Cámara de Comercio Internacional y PRO ECUADOR.- INCOTERMS 2010

GRUPO E:

EXW.- Exworks.- En Fábrica

El vendedor debe de entregar la mercadería en sus bodegas o en el local del mismo y el comprador debe de recoger a la carga desde este punto y encargarse de todos los costos y pagos de impuestos tanto en origen y en destino.

GRUPO F

FCA. - Free Carrier.-Franco Transportista

FAS. - Free alongside ship. - Franco al costado del buque

FOB. - Free on Board. - Franco a Bordo

El vendedor debe de entregar la mercadería al medio de transporte elegido por el comprador, el vendedor debe de realizar el despacho de exportación, mientras que el importador debe de darle todos los datos del transportista al vendedor y asumir los costes de transporte y despacho de importación.

GRUPO C

CFR. - Cost and Freight. - Costo y Flete

CIF. - Cost Insurance and Freight. - Costo Seguro y Flete

CPT. - Carriage paid to. - Transporte Pagado hasta

CIP.- Carriage insurance paid to.-Transporte y Seguro Pagado hasta

En este grupo el vendedor asume mayores obligaciones, dado que el vendedor es quien contrata a petición y riesgo del comprador el flete internacional, asume costos de despacho de exportación y también cobertura de seguro.

GRUPO D

DAT. - Delivered at Terminal. - Entregado en Terminal

DAP Delivered at Place.- Entregado en un Punto

DDP Delivered duty Paid.- Entregada derechos Pagados

El vendedor asume los gastos y riesgos para transportar la mercadería hasta el punto indicado por el comprador.

Este término de negociación debe encargarse del Flete Internacional, Costes incurridos en el despacho de exportación e importación y muchas veces los pagos de impuestos en destino y entregar la mercadería hasta el punto convenido entre el vendedor y comprador.

Grafico No.3.- Términos de Negociación

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

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

■	Vendedor	■	Comprador	■	Vendedor / Comprador
---	----------	---	-----------	---	----------------------

Fuente: Pro-Ecuador

2.6.1.2 Los Incoterms más utilizados.

Los Incoterms más utilizados y que se recomienda tomar en una negociación internacional, son los del Grupo E y F, dado que el comprador asume todos los costos reales de la compra-venta, adicional que él se encarga de contratar tanto el transporte como el seguro de su carga.

El vendedor no asume la responsabilidad de transporte, seguro y en el caso del Grupo E, solo debe de poner la mercadería en su bodega y en el F asume los costos de despacho de exportación.

Para nuestro proyecto se realizara la negociación en FOB, así el comprador solo tendrá que incurrir en costos desde el Flete Internacional.

Termino EXW

El término EXW (En Fabrica), el vendedor tiene la obligación de entregar la mercadería en sus bodegas o algún punto que el comprador le indique, y no cargada en ningún vehículo de recogida. El vendedor debe de proporcionar al comprador información pertinente de seguro y transporte internacional para facilitar la contratación de los mimos por parte del comprador.

El comprador debe de asumir los costos de transporte en el país de origen, seguro, despacho de exportación e importación y transporte internacional.

El vendedor debe de pagar todos los costos hasta que la mercancía sea entregada al comprado o a su agente de carga, esto incluye gastos por embalajes, dado que en el caso de que el comprador requiera de algún embalaje específico, el vendedor debe de asumirlo siempre y cuando este dentro del plazo del contrato compraventa.

Termino FOB

El término FOB (Franco a Bordo), el vendedor debe de realizar los trámites de exportación, así como asumir los costos de los mismos.

El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formaliza el contrato de transporte, sin embargo, si el comprador así lo requiere, el vendedor deberá contratar el transporte, a riesgos y expensas del comprador.

El vendedor deberá colocar la mercadería a la borda del buque asignado por el comprador en el punto de carga, en cualquiera de los dos casos el vendedor deberá entregar la mercancía dentro del plazo acordado.

Para el desarrollo del proyecto se considerara el Término de Negociación FOB.

2.6.2 Partida Arancelaria

La partida arancelaria aplicar para la exportación de mermelada de membrillo es:

- 20.07 Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.
- 2007.91 - - De agríos (cítricos):
- 2007.91.10.00 - - -Confituras, jaleas y mermeladas²⁰

²⁰ Arancel de Importaciones Integrado del Ecuador

PARTIDA Y DESCRIPCIÓN	UNIDAD FÍSICA		TARIFA ARANCEL NACIONAL % AD-VALOREM CIF		NOTAS
	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) %	RESTRICCIONES Y AUTORIZACIONES PREVIAS			
20.07 Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.....					
8 2007.10.00.00 - Preparaciones homogeneizadas	kg	30	12	0072	3035
- Los demás:					3039
2007.91 -- De agríos (cítricos):					
4 2007.91.10.00 --- Confituras, jaleas y mermeladas	kg	20	12	0072	
7 2007.91.20.00 --- Purés y pastas.....	kg	30	12	0072	
2007.99 • Los demás:					
--- De piñas (ananás):					
8 2007.99.11.00 --- Confituras, jaleas y mermeladas.....	kg	30	12	0072	
6 2007.99.12.00 --- Purés y pastas	kg	30	12	0072	
--- Los demás:					
2 2007.99.91.00 --- Confituras, jaleas y mermeladas.....	kg	30	12	0072	
0 2007.99.92.00 --- Purés y pastas	kg	30	12	0072	

2007.91	-- De agríos (cítricos):
2007.91.10.00	--- Confituras, jaleas y mermeladas

Fuente: Arancel Ecuatoriano

20.07 CONFITURAS, JALEAS Y MERMELADAS, PURES Y PASTAS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS, OBTENIDOS POR COCCIÓN, INCLUSO CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE.

2007.10 – **Preparaciones homogeneizadas.**

– **Los demás:**

2007.91 – – **De agrrios (cítricos).**

2007.99 – – **Los demás.**

Las **confituras** se obtienen por cocción de frutas u otros frutos, de su pulpa o, a veces, de ciertas hortalizas (por ejemplo, calabazas, berenjenas) u otros productos (por ejemplo, jengibre, pétalos de rosa), con un peso casi igual de azúcar. Una vez fría la preparación es bastante consistente y contiene trozos de estos productos.

La **mermelada** es una variedad de confitura, generalmente preparada con agrrios (cítricos).

La **jalea de frutas** se prepara por cocción con azúcar del jugo (zumo) obtenido por prensado de frutas en frío o previa cocción. Así se obtiene un producto que, al enfriarse, se gelifica. Las jaleas son consistentes, transparentes y no contienen trozos de fruta.

El **puré de frutas** se prepara por la cocción de la pulpa tamizada, y el **de los frutos de cáscara** por la de su polvo, en ambos casos incluso con adición de azúcar; esta cocción se prolonga hasta conseguir una consistencia más o menos pastosa. Se diferencia de la confitura por su fuerte concentración en fruta u otros frutos y por una consistencia más mollar.

4ta. Recomendación de Enmienda

Sección IV / 20.07 / 08

La **pasta de frutas** u otros frutos (manzanas, membrillos, peras, chabacanos (damascos, albaricoques), almendras, etc.) es un puré evaporado, de consistencia total o parcialmente sólida.

Los productos de esta partida, que se preparan normalmente con azúcar, pueden endulzarse con otros edulcorantes (por ejemplo, sorbitol) en lugar de azúcar.

Esta partida comprende también las preparaciones homogeneizadas.

Se **excluyen** de esta partida:

- a) La jalea y pasta de frutas u otros frutos en forma de artículos de confitería o bañadas con chocolate (**partida 17.04 o 18.06**).
- b) El polvo preparado con gelatina, azúcar, jugo (zumo) o esencia de frutas u otros frutos (**partida 21.06**).

Fuente: Notas Interpretativas del Arancel Ecuatoriano

2.6.3 Requisitos exigidos por Aduana del Ecuador.

Para realizar una exportación a consumo, se debe de tener en consideración los siguientes documentos y/o requerimientos que la Aduana exige al momento de realizar la respectiva Declaración Aduanera de Exportación:

- Factura Comercial, debidamente autorizada por el SRI.
- Documento de Transporte, de acuerdo a la modalidad del mismo.
- Registro Sanitario
- Certificado INEN
- Lista de Empaque
- Respectiva Declaración Aduanera de Exportación.

Al momento que el exportador entregue los documentos respectivos a su Agente de Aduana, este realizará la respectiva Declaración Aduanera de Exportación de Apertura.²¹

2.6.3.1 Fases de Exportación

Fase Pre embarque

La primera fase de exportación empieza con el envío electrónico mediante el sistema Ecuapass, de la declaración aduanera de exportación de apertura.

Esta declaración contiene información de la exportación, en el cual se declaran pesos, volúmenes, cantidad, precio de la mercadería a exportar, información del exportador y su comprador, medio de transporte y términos de negociación.

²¹ Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Cuando se realice el envío electrónico de la Declaración Aduanera de Exportación se debe de adjuntar la factura comercial, certificados, lista de empaque y el Agente de Aduana/Exportador mediante su Token realiza la firma electrónica de la declaración y esta es enviada al sistema de la Aduana, el mismo que entregara el respectivo número de refrendo.

Con el número de refrendo el transportista local puede ingresar a zona primaria para el respectivo embarque de la mercadería sea esta vía aérea o marítima.

Fase Post-Embarque

En el caso de que exista algún error en la declaración, el agente de aduana/exportador tiene 40 días para poder realizar cualquier cambio sea por peso, cantidad y tiene la opción de asociar el número de documento de transporte con la declaración aduanera de exportación.

Una vez que hayan transcurrido los 40 días, aduana cambio el estado de la declaración de aperturada a cerrada.

2.6.4 Requisitos exigidos por Aduana de Canadá.

Cuando la mercadería arribe a Canadá tendrá que pasar por el proceso de Importación a Consumo en la Aduana de este país, presentando la siguiente documentación, que el exportador debe de enviar a su cliente y/o importador para dar formalidad a la mercadería.

- Factura Comercial
- Documento de Transporte
- Packing List
- Registro Sanitario, permiso de importación u otros formularios requeridos por las diversas instituciones canadienses de acuerdo a la naturaleza del producto.
- Certificado de Envase

- Documento de Control de Carga
 - Formulario de la Aduana de Canadá (Formulario B3)
 - Certificado de Origen

2.6.5 Partida Arancelaria en Canadá

La partida arancelaria a aplicar en Aduana de Canadá es:

2007	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas y otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otros edulcorantes	Arancel General a Nación Más Favorecida 1/	Sistema General de Preferencias 2/
2007.10.00	Preparaciones homogeneizadas:	6,50%	6,50%
2007.91.00	De agrios:	8,50%	8,50%
2007.99	Los demás:		
2007.99.10	Mermelada de fresa	12,50%	12,50%
2007.99.20	Puré de banano	Libre	Libre
2007.99.90	Los demás:	8,50%	8,50%

Fuente: Customs Tariff Canadá OMPI (Organización Mundial de Propiedad Intelectual).-OMC

2.6.6 Normas Técnicas y de calidad exigidas en Canadá

Los productos comestibles agrícolas, sean estos frescos o procesados, enlatados, en conserva, secos o congelados, están regulados por las leyes y reglamentos del Canadian Food Inspection Agency (CFIA), quien se encarga de cumplir disposiciones referente a requisitos de importación, inspección, normativas fitosanitarias y reglamentos para el envasado y el etiquetado de alimentos. Cabe mencionar que existen dos departamentos federales encargados del desarrollo y vigilancia de la normativa de etiquetado y envasado de productos agroalimentarios en Canadá: Health Canada (Ministerio de Sanidad) y la Canadian Food Inspection Agency (Agencia de Inspección Alimentaria Canadiense).

Las competencias en la materia están repartidas entre las dos entidades. Health Canada es responsable del cumplimiento de los requisitos de salud, seguridad y del etiquetado relativo a salud y nutrición. La Canadian Food Inspection Agency (CFIA)²², por su parte, es responsable del cumplimiento de los requisitos de información fidedigna en el etiquetado de los productos alimenticios con respecto a la calidad y la composición, y de la información básica sobre identificación del producto, cantidad neta y requisitos lingüísticos.

Los requisitos fundamentales de etiquetado y envasado están recogidos en la Ley sobre Productos Alimenticios y Farmacéuticos (Food and Drugs Act) y en la Ley sobre Etiquetado y Envasado de Productos de Consumo (Consumer Packaging and Labelling Act), ambas normas están desarrolladas en sus respectivos reglamentos.²³

3. Estudio de Mercado

3.1 *Target Group*

Es muy importante saber, definir y concretar quienes van a ser los futuros clientes, para esto se debe tener claro el perfil de los potenciales consumidores, averiguando más datos que ayuden a tener claro el futuro del negocio.

¿A quién se venderá el producto? es una interrogante que el proveedor se hace al momento de ingresar al mercado internacional, conocer a su potencial cliente y las exigencias que tiene, no es una tarea fácil pero tampoco imposible, en la elaboración de este proyecto, haremos referencia a las características del consumidor canadiense con respecto a la salud, normas de calidad y demás exigencias que implica ingresar a un mercado poco explotado.

²² Canadian Food Inspection Agency.- Agencia Canadiense de Inspección Alimenticia,

²³ Fuente: Guía de Normas de Etiquetado y Envasado, Embajada de España, 2006

3.1.1 Perfil del consumidor canadiense

Los canadienses son los consumidores más abiertos y con mayor poder adquisitivo del mundo. Los productos que ingresa provenientes de alrededor del mundo es ampliamente aceptada por los canadienses, ya sean automóviles americanos, mármol italiano, o ropa hecha en China. Sin embargo, no todo exportador logra tener éxito, debido que en parte no conocen con precisión el mercado al cual se está ingresando.

Si bien es cierto los canadienses se caracterizan por su apertura y tolerancia, son considerados generosos, pacíficos, compasivos, honestos y amistosos, son muy aferrados al orden y a la ley, cumplen con sus obligaciones y respetan las libertades individuales ya que es una sociedad multicultural que ha fomentado durante siglos la inmigración.

Canadá al ser un país relativamente chico en cuanto a población (alrededor de 34 millones de personas), sus habitantes se encuentran dispersos por todo un país que abarca unos 5000 kilómetros, siendo así el segundo país más grande del mundo. Convirtiéndolo en un problema que enfrentan los exportadores, dado que comprende diferencias regionales y distintos orígenes étnicos.

El consumidor canadiense está demandando productos de alta calidad, frescos y empacados, que sean fáciles de comer o que sean prácticos en manejo y preparación (comidas preparadas, alimentos para hornos microondas, salsas y condimentos, sustitutos de comida en el hogar, entre otros).

Los canadienses están tomando cada vez más conciencia de la relación entre estilo de vida, alimentación y salud, realizando cambios en sus dietas con el objetivo de mantener su salud.

La principal preocupación que tienen en la actualidad es la obesidad, especialmente en niños, por lo que los consumidores están demandando productos alimenticios más saludables en las tiendas de comestibles, los restaurantes y los colegios.

Su principal preocupación es la seguridad de los alimentos que adquieren. Esto ha sido estimulado por graves incidentes internacionales relacionados con la seguridad de los alimentos. Sin embargo, el consumidor canadiense, a diferencia del europeo o del sudamericano, tiene un alto grado de confianza en el sistema regulatorio de los alimentos de su país y confía en que éste lo protegerá de las enfermedades que traen los alimentos. Las preocupaciones del consumidor en materia de seguridad van desde la polución en donde se producen los alimentos hasta los residuos de pesticidas, las enfermedades transmitidas por los animales y los productos genéticamente modificados.

Especialmente entre los jóvenes, las preocupaciones ambientales y sociales tienen implicaciones en la demanda de alimentos (procesamiento, empaçado, alimentos ecológicos, entre otros).

Los productos frescos pre-cortados son uno de los segmentos de más rápido crecimiento en el sector de frutas y hortalizas canadiense y, aunque su mercado está dominado por las compañías procesadoras, algunas cadenas minoristas están fabricando sus propios productos y algunas pequeñas empresas han tenido éxito con la introducción de productos diferenciados como ensaladas empacadas. Para alcanzar el éxito en este segmento es indispensable tener en cuenta la excelente calidad y la total seguridad de los alimentos.

Así como Ecuador sigue buscando mercados de exportación para sus productos, Canadá representa un mercado con mucho potencial para la expansión. Sin embargo, el exportador debe hacer su tarea. No puede asumir que lo que se venda en Estados Unidos se venda también en Canadá. Sin lugar a dudas, los dos mercados son semejantes, pero no iguales. Como con todo negocio nuevo, con una buena investigación y un buen plan se obtendrá buenos frutos.

3.1.2 Demanda del producto en Canadá

Las alternativas saludables están generando un aumento en las comidas orgánicas y aquellas percibidas con beneficios para la salud y una alimentación que incluya vitaminas y minerales y

así dejar la mala alimentación causada por muchos químicos en los diferentes productos que se presentan al consumidor. Además, se focalizan en comidas fáciles y convenientes de preparar, los canadienses suelen dedicar poco tiempo a la compra y preparación de alimentos.

Por lo tanto lo que este proyecto propone es presentar al mercado un producto saludable, dar una alternativa en el consumo de productos sin químicos, sino más bien con la sensación de degustar una mermelada casera, la cual se podrá conservar en color, aroma y sabor, así como sus sanas propiedades del membrillo que hacen un alimento irresistible.

3.1.3 Temporada de mayor demanda

Este tipo de producto se consume durante todo el año, pero en el verano canadiense (junio a septiembre) existe una gran oferta de productos locales (artesanales), lo cual significa que el producto importado puede tener una baja en compras.

Mientras un producto sea cómodo, fácil y rápido de preparar será muy bien visto por el canadiense, una de las ventajas de los productos procesados, es que pueden conservarse por más tiempo y así el canadiense no requiere de tantos viajes al supermercado, una comodidad que es muy apreciada por el consumidor. En fin, este tipo de productos tiene mucha acogida en el mercado doméstico por ser fácil y rápido, lo que representa oportunidades significativas para la importación de este tipo de producto.

3.1.4 Zonas de Consumo

Canadá tiene aproximadamente 33 millones de habitantes, 90% de los cuales reside en un radio de 100 millas de la frontera con los Estados Unidos. La población se concentra en grandes centros urbanos repartidos en las zonas centro y oeste del país. Las ciudades más importantes son:

- Toronto (5.5 millones)
- Montreal (3.64 millones)

- Vancouver (2.12 millones)
- Ottawa-Gatineau (1.13 millones)
- Edmonton (1.03 millones)

Los principales mercados se encuentran en Toronto, Montreal y Vancouver. Una característica del sistema de distribución canadiense es que se suelen concentrar los envíos a estos tres núcleos urbanos. Con frecuencia se utilizan Toronto y Vancouver para realizar una exploración inicial del mercado, ya que son considerados por los importadores y agentes como buenos predictores del comportamiento del resto del país.²⁴

3.2 Plan de Marketing de exportación

Para el presente trabajo se dará a conocer al exportador un plan de marketing, en el cual incluiremos estrategias de internacionalización, los métodos para vender el producto en el Mercado extranjero en este caso Canadá. El exportador debe conocer que un plan de marketing para su producto será como el mapa que le indicara de qué forma llegará a su destino, esclareciendo los objetivos y permitiéndole anunciar los posibles problemas y de esta forma buscar la solución.

3.2.1 Lanzamiento del producto

El vender o lanzar un nuevo producto al mercado, hoy en día, debido a la cantidad de competidores, y a la variedad de productos que ofrecen, pareciera ser una tarea complicada.

Pero debemos estar conscientes, que si nuestro producto es de buena calidad y presenta una diferenciación, es decir, alguna innovación que lo haga atractivo y lo diferencie a los demás

²⁴ Fuente: Rodrigo Sepúlveda/Pro Chile Montreal

productos de la competencia, se nos hará más fácil iniciar las ventas, en este caso vamos a introducir un producto muy saludable, algo que el mercado canadiense lo requiere.

Crear y mantener buenas relaciones y contactos personales con los importadores / distribuidores debería formar parte de la estrategia de los exportadores para incorporar nuevos productos en Canadá.

3.2.2 Penetración de mercado

Las relaciones y contactos personales con los importadores / distribuidores es una muy buena forma de llegar a incorporar este tipo de producto en Canadá.

También se sugiere precios competitivos o promociones de precios de entrada (más bajos que la competencia) sin afectar nuestra rentabilidad, de tal forma de ganar una porción del mercado, esto acompañado con degustaciones sería una fuerte arma de entrada al mercado.

Una mejor forma de presentar este producto a los consumidores es, asistir a ferias o eventos locales que permitan dar a conocer aún más la mermelada de membrillo, asistir a seminarios y conferencias sobre nuestro sector a nivel internacional, las visitas al importador aunque sea una vez al año y así se podrá observar las nuevas tendencias del producto en el mercado, Canadá es un mercado muy competitivo y veloz por lo cual el constante desarrollo es parte del negocio.

A continuación podemos detallar las ferias de alimentos con más relevancia en Canadá, y que pueden formar parte de una vitrina para mostrar nuestro producto a consumidores canadienses

Grocery Innovations

Lugar: Toronto, Ontario

Website: <http://www.groceryinnovations.com>

Ottawa Wine & Food Show

Lugar: Ottawa, Ontario

Website: <http://www.ottawawineandfoodshow.com/index.html>

SIAL Canada

Montreal, Quebec

Website: www.sialcanada.com/sial/fr/index.sn

The Canadian Food and Beverage Show (CRFA)

Lugar: Toronto, Ontario

Website: www.crfa.ca/tradeshows/crfashow/

Toronto Gourmet Food & Wine Expo

Lugar: Toronto, Ontario

Website: www.foodandwineexpo.ca²⁵

3.2.3 Adaptación Del producto

Cuando se exporta un producto a cualquier mercado hay que fijarse muy en las características específicas del producto que vamos a introducir en un mercado internacional, así también las necesidades del consumidor.

Cualquier producto que tenga potencial para ser exportado, debe ser seguro y ofrecer la confianza suficiente a quien lo adquiera, es muy necesario que este producto cumpla con todos los requisitos legales y gubernamentales exigidos por el mercado de destino, que sea del agrado del

²⁵ Fuente: Pro Chile /Estudio de Mercado de Mermeladas para el Mercado de Canadá

consumidor va a resultar una pieza muy importante para que este producto tenga una buena acogida en el mercado, la presentación del producto de ser.

El Mercado canadiense es muy exigente en lo que tiene que ver con productos alimenticios, por lo que se espera satisfacer las necesidades de este mercado, con un producto saludable.

3.2.4 Adaptación a las prácticas de comercialización.

El proceso de adaptación y adecuación del producto de exportación, debe cumplirse simultáneamente con una nueva actitud con respecto a las reglas de comercialización internacional que son de obligatorio cumplimiento. En este sentido, debemos tomar en cuenta los siguientes elementos:

- Es necesario cumplir de una manera continua con los requisitos del mercado.
- El importador puede requerir que se le cotice el producto de diversas formas CIF, FOB, etc. Puede exigir una sola entrega o varias entregas.
- Cuando se capta un nuevo cliente es necesario conservarlo y mantenerlo satisfecho atendiendo sus demandas de manera constante.
- Cuando se escoja un agente comercial o un distribuidor en los diversos países es conveniente mantener un stock de productos para satisfacer las demandas que puedan surgir en el mercado extranjero.
- El exportador deberá averiguar cuáles son los niveles mínimos de calidad que hay que cumplir para cada nivel de precios. Se puede competir en base a calidad o en base a precios, para lo cual es necesario tener definida una política de precios en concordancia con la estrategia empresarial.
- Las empresas industriales cuando incorporen nuevos mercados de exportación deberán planificar su producción para respetar estas nuevas demandas. Es indispensable garantizar la continuidad del suministro y evitar a toda costa la política de exportación de excedentes cuando disminuye la demanda interna.

3.2.5 Precios de Referencia

RETAIL: Comercialización al por menor. Usualmente utilizado para referirse al rubro de supermercados y tiendas por departamentos.²⁶

En el siguiente cuadro se reflejan los precios estándares de venta de la mermelada al consumidor en dólares canadienses, el mismo que fue obtenido desde tiendas especializadas en la ciudad de Montreal.

Cuadro No. 3.- Precios Referenciales en Montreal-Canadá
Periodo 2011

Descripción del Producto	Ingredientes	Marca	Origen	Presentación	Precio	Peso Total
Mermelada de fruta	Melón, Durazno, manzanas, naranja con cáscaras, azúcar y jugo de limón	Marie Christine	Canadá	Vidrio	\$5,29	250 ml
Mermelada a la naranja ya la mandarina	Azúcar, mandarina, naranja y Limón.	Elsa'sStory	Israel	Vidrio	\$8.99	320 gr
Confitura	Arándanos, azúcar de caña, jugo de limón.	Anita	Canadá	Vidrio	\$7.99	250 ml
Tartina de mango-	Orgánica Mango orgánico, azúcar de caña orgánica, pectina de manzana natural, ácido ascórbico, ácido cítrico.	Crofter's	Canadá	Vidrio	\$2.89	235 ml
Mermelada sin azúcar	Durazno, manzanas, jugo de manzana concentrado, pectina de frutas, jugo de Limón concentrado, sorbate de potassium.	Les Caprices d'Antan	Canadá	Vidrio	\$4.99	330 ml
Confitura de pétalos de rosas.	Azúcar de caña, agua, jugo de limón, pétalos de rosa, agar-agar	Épicerie de Provence	Francia	Vidrio	\$8.39	125 gr

Fuente: Pro Chile /Estudio de Mercado de Mermeladas para el Mercado de Canadá

²⁶ Fuente: http://www.terra.cl/finanzas/index.cfm?pag=ahorro&id_reg=393832

MAYORISTAS

Tradicionalmente, los márgenes de los mayoristas están alrededor del 30% del precio mayorista, mientras que los retailers generalmente operan con un margen entre el 30-40%. Los márgenes de los importadores son generalmente de un 10%. En el caso de un problema con la carga, puede ser cobrada una comisión previamente negociada y que está entre el rango de un 12.5% a 18.5% del precio de venta. El exportador puede ser solicitado de una rebaja como resultado de una calidad pobre del producto, daños sufridos antes y durante el embarque o por envío tardío.

3.3 Logística y Transporte

3.3.1 Logística

La logística es una de las áreas más importantes dentro de una empresa, esta empieza desde cuando se genera una necesidad (materias primas, insumos, suministros etc.) recepción, control, tiempos de transformación (producto terminado), almacenamiento y traslado, medio de transporte, hasta que el producto terminado llegue al cliente final, esta gestión es constante y hay que tener en cuenta que este ciclo nunca termina, todas las partes descritas deben articularse de manera organizada para que nuestro cliente final esté satisfecho.

3.3.2 Logística de Transporte

Transporte aéreo

Es un medio muy rápido y seguro, a pesar de todo es el medio de transporte más costoso. No obstante puede ser muy rentable para transportar mercancía de poco volumen y mucho valor. Durante el período de fin de año, normalmente debido a los altos volúmenes que demandan este tipo de transporte, las líneas aéreas manejan tarifas más altas las cuales se clasifican de la siguiente manera:

- Priority one para cargas urgentes la tarifa es la más alta
- Priority two para cargas en tiempo promedio, tarifa intermedia.
- Priority three para cargas que pueden esperar más tiempo, aplica la tarifa más baja.

Este tipo de transporte es el más adecuado para productos no perecederos, sobre todo si se trata de pocas cantidades.

Cuando se solicita una cotización para un flete vía aérea es importante proporcionar el peso neto (peso del producto más empaque) y medidas de los bultos (si son cajas, por ejemplo; proporcionar alto, ancho y largo en centímetros) y nombre del aeropuerto en destino.

Aeropuertos: Canadá tiene 13 aeropuertos internacionales en las siguientes ciudades: Calgary, Edmonton, Gander, Halifax, Hamilton, Montreal-Dorval, Montreal-Mirabel, Ottawa, St. John's, Saskatoon, Toronto, Vancouver y Winnipeg.

Transporte marítimo

El principal problema de transportar un producto vía marítima, es el tiempo en que se demora en llegar, por este medio puede tomar entre 1 semana a 15 días aproximadamente. Las cargas que se manejan en contenedores completos se operan vía marítima. Sin embargo, cuando se van a enviar cajas sueltas pueden enviarse también por esta vía. El costo es un poco menor en comparación con el aéreo.

Puertos: Canadá posee cinco puertos principales, tanto marítimos como fluviales, entre los que destacan los de Vancouver, Montreal, Quebec y St. John's (Terranova).

Todos los medios de transporte presentan ventajas e inconvenientes. Se debe tener en cuenta, que cuando se vaya a seleccionar un medio de transporte, este dependerá, del producto que vaya a ser

comercializado, de las necesidades y preferencias del exportador y de las exigencias de los clientes o a su vez de los propios productos.

3.3.3 Envase, Empaque y Embalaje

3.3.3.1 *Envase*

Es el recipiente que tendrá contacto directo con el producto específico, en este caso la mermelada, cumpliendo la función de envasarlo y protegerlo. El envase juega un papel importante en el Marketing del producto, ya que contribuye a la imagen del producto.



El diseño, es la imagen que transmite el envase. Un punto fundamental para conseguir el éxito, en el supermercado, es la imagen que transmite el producto.

En el caso de Canadá, en el marco del Code of Practice for Minimally Processed Ready to Eat Vegetables, se establece que²⁷:

- Los envases y embalajes deben ser utilizados una sola vez.
- El manejo y distribución de productos debe hacerse de manera tal que disminuya daños y contaminación de la mercancía al recibirla, almacenarla y transportarla.
- Los envases y embalajes deberán ser examinados antes de ser usados y verificar que no estén dañados o contaminados.

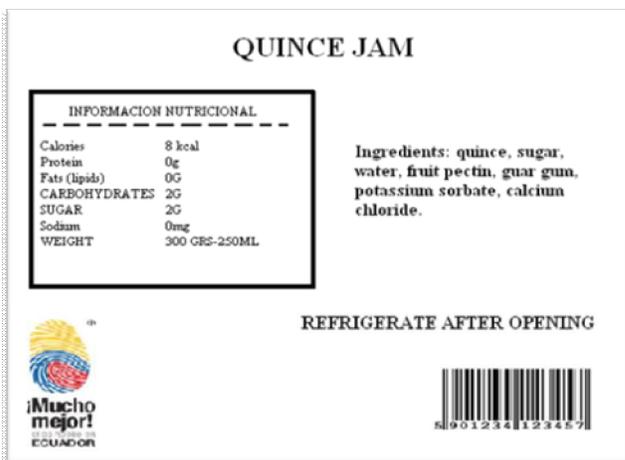
²⁷ Fuente: Canadian Food Inspection Agency www.inspection.gc.ca

- Cuando los envases y embalajes sean reutilizados, el emparador deberá contar con un efectivo sistema de limpieza para no contaminar los productos que serán transportados en ellos.

3.3.3.1.1 Etiqueta

Se debe poner especial atención al momento de poner la etiqueta, pues es un factor determinante para identificar y vender el producto. Su función es proyectar la imagen no sólo del producto, sino también del fabricante.

La etiqueta debe informar las características, las formas de uso, además de los aspectos legales concernientes al manejo y uso del producto.



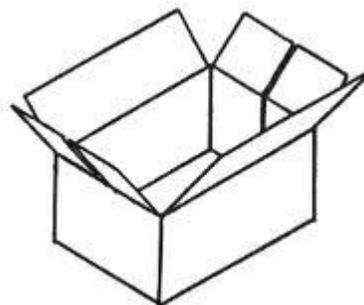
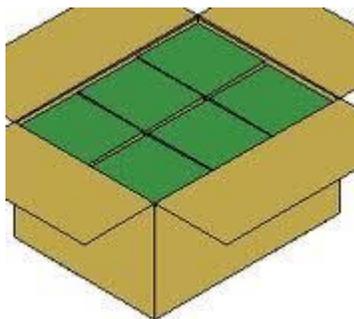
3.3.3.2 Empaque

El empaque es el contenedor de un producto, está diseñado para proteger al mismo adecuadamente durante el transporte, almacenamiento y entrega al consumidor o cliente final.

La American Marketing Association, define el empaque òComo un contenedor utilizado para proteger, promocionar, transportar y /o identificar un producto. El empaque puede variar de un paquete de plástico a una caja de acero o de madera o de tambor. Puede ser primario (contiene el

producto), secundario (contiene uno o más paquetes primarios) o terciario (contiene uno o más paquetes secundarios).²⁸

Para la exportación de la mermelada de membrillo debe ser usado un empaque secundario el cual será las cajitas que contendrán el envase de mermelada, luego de eso serán introducidas en el empaque terciario que serán las cajas que se transportaran al exterior y en estas habrá 12 frascos de mermelada en cada una.



3.3.3.2.1 Marcado y Rotulado

El marcado o rotulado de los empaques ayuda a identificar los productos facilitando su manejo y ubicación en el momento de ser monitoreados.

Se realiza mediante impresión directa, rótulos adhesivos, stickers o caligrafía manual, en un costado visible del empaque. Para una aplicación útil del marcado se deben tener en cuenta los siguientes aspectos usando como referente la norma ISO 7000²⁹:

- Nombre común del producto y variedad.
- Tamaño y clasificación del producto. Indicando número de piezas por peso, o cantidad de piezas en determinado empaque o embalaje.

²⁸ Fuente: American Marketing Association www.marketingpower.com

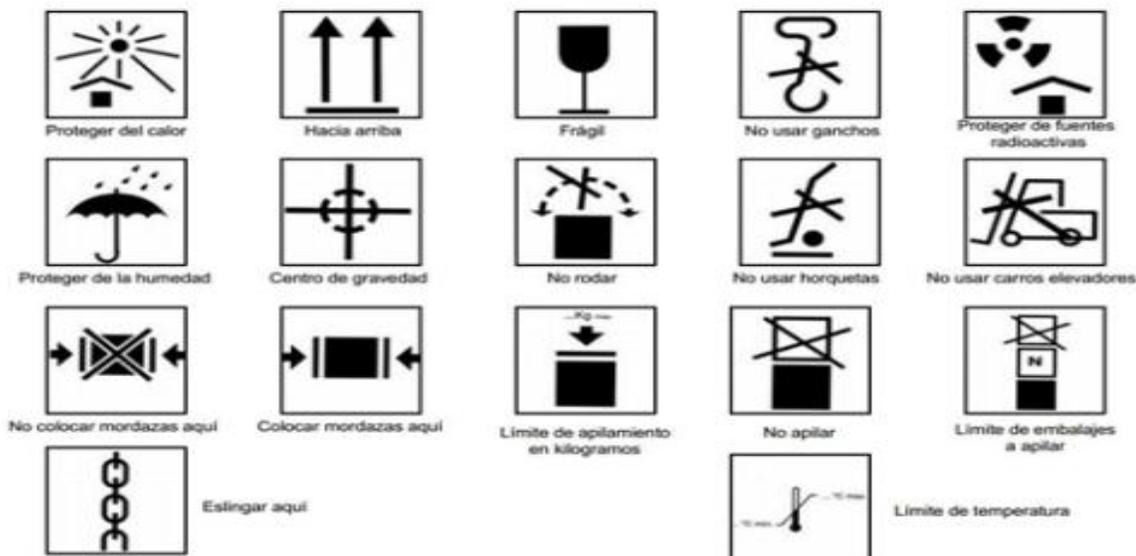
²⁹ Normas de Seguridad ISO (Organización Internacional de Normalización), La norma ISO 7000 trata sobre los Símbolos gráficos para el uso de equipos.

- Cantidad.
- Peso neto. Cantidad de envases o unidades y peso individual.
- Especificaciones de calidad. En caso de que el producto se clasifique en diferentes versiones.
- País de origen.
- Nombre de la marca con logo.
- Nombre y dirección del empacador.
- Nombre y dirección del distribuidor.
- En el costado opuesto del empaque se destina sólo para información sobre transporte y manejo del producto:
 - Pictogramas. Acorde a la norma internacional ISO 780, se utilizan símbolos gráficos en lugar de frases escritas.
 - Las marcas de manipulación deben estar impresas en la parte superior izquierda y su tamaño debe superar los 10 centímetros, en colores oscuros.
 - Identificación de transporte. Número de guía aérea o identificación del embarque, destino, número total de unidades enviadas y códigos de los documentos de exportación.



El material de las marcas debe ser indeleble, resistente a la abrasión y el manejo. Todos los contenedores deben estar visiblemente etiquetados y marcados en el idioma del país de destino.³⁰

PICTOGRAMAS DE USO INTERNACIONAL



PICTOGRAMAS DE USO INTERNACIONAL



³⁰ Fuente: Jorge Martínez Gualdrón Escritor Jefe de Redacción ACOLOG Revista de la Asociación Colombiana de Logística.

3.3.3.3 Embalaje

El Embalaje es el acondicionamiento de la mercadería para proteger las características y la calidad de los productos que contiene, durante su manipuleo y transporte internacional.

El embalaje trata de proteger el producto o conjunto de productos que se exporten, durante todas las operaciones de traslado, transporte y manejo; de manera que dichos productos lleguen a manos del consignatario sin que se haya deteriorado o hayan sufrido merma desde que salieron de las instalaciones en que se realizó la producción o acondicionamiento.



3.3.4 Unitarización y Paletización.

El concepto de unitarización de carga significa el agrupamiento (groupage) de uno o más ítems de carga general, que se movilizan como unidad indivisible de carga, la paletización y la contenerización constituyen las modalidades más comunes de unitarización de la carga.

La unitarización en paletas que representa uno de los primeros intentos de unitarización de la carga, consiste en colocar o anclar un cargamento sobre una plataforma construida con diversos materiales.

De acuerdo con las recomendaciones ISO 445:1965 (EFR), sobre terminología relacionada con las paletas, un pallet o paleta, es una plataforma de carga que consiste básicamente de dos bases separadas entre sí por soportes, o una base única apoyada sobre patas de una altura suficiente para permitir su manipuleo por medio de camiones de montacargas.

El pallet ha sido diseñado para resistir el maltrato y los daños accidentales, además de tener la capacidad de sostener la carga sin flexionarse demasiado, resiste el manipuleo y almacenamiento sin fracturarse.



3.3.5 Canal de distribución

Un canal de distribución es una estructura de negocios de organizaciones interdependientes que va desde el punto del origen del producto hasta el consumidor. Los productores se mueven a través de los canales de distribución física.³¹

Son las vías elegidas por una empresa que un producto recorre desde que es creado hasta que llega al consumidor final.³² En el mercado canadiense las ventas se realizan mediante canales de comercialización cortos, y en muchos casos los productos son vendidos directamente desde

³¹ Fuente: Vladimir Ricovert/Director de RicovertM@rketing

³² Fuente: E-conomic España

productor al usuario final. A menudo una completa cobertura del mercado consumidor requiere contar con representación en varias regiones de Canadá. Toronto, siendo el área metropolitana más grande y el centro comercial del país, es la más lógica ubicación para establecer una sola representación, al mismo tiempo la ciudad de Montreal se caracteriza por su cultura francófona³³ permitiendo un escenario de dos culturas diferentes en Canadá, la anglófona³⁴ y la francófona. Uno de los canales de distribución más significativo es del productor/exportador al importador/agente, quien distribuye a un mayorista o usuario industrial, quien a su vez distribuye a los comerciantes y éstos a los consumidores.

2.3 HIPOTESIS

Sí los productores de la zona de Riobamba conocen el proceso de exportación se facilitarán las exportaciones de Mermelada de Membrillo al mercado Canadiense.

VARIABLE INDEPENDIENTE: Conocimiento del proceso de exportación.

VARIABLE DEPENDIENTE: Facilitar las exportaciones de Mermelada de Membrillo al mercado Canadiense.

³³ Francófona.- Persona que tiene el francés como lengua nativa.

³⁴ Anglófona.- Persona que tiene el inglés como lengua nativa.

2.4 VARIABLE O CRITERIOS DE INVESTIGACION

	VARIABLE	CONCEPTOS	INDICADORES	INSTRUMENTOS	INDICES
INDEPENDIENTE	CONOCER ACERCA DEL PROCESO DE EXPORTACION	TENER IDEA COMO SE DEBE DE REALIZAR LAS OPERACIONES DE EXPORTACION	SER COMPETITIVOS EN LAS EXPORTACIONES DE MERMELADA DE MEMBRILLO MAYOR OFERTA	ENTREVISTA	ADUANA DEL ECUADOR INEC PRO ECUADOR BCE MINISTERIO DE SALUD PUBLICA
DEPENDIENTE	FACILITAR LAS EXPORTACIONES DE MERMELADA	PROPORCIONAR INFORMACION DE COMO LLEVAR ACABO LAS EXPORTACIONES	MAYOR PRODUCCION MAYOR DEMANDA APERTURA DE NUEVOS MERCADOS INCREMENTO EN LA RENTABILIDAD	ENCUESTA	CAMARA DE COMERCIO DE CANADA ADUANA DE CANADA

2.5 INDICADORES

- Ser competitivos en las exportaciones de mermelada de membrillo
- Mayor oferta
- Mayor producción
- Mayor demanda
- Apertura de nuevos mercados
- Incremento en la rentabilidad

CAPITULO III

3.- METODOLOGIA

Nivel de estudios

El presente proyecto está enfocado en el nivel de estudio **exploratorio** y **explicativo**, porque se dará a conocer un mercado poco explotado como es CANADA y se indicará al productor como exportar a este mercado.

Diseño del Estudio

La metodología para obtener la información del diseño del proyecto es **cualitativa etnográfica** porque serán observadas las prácticas de los grupos humanos y se participara en ellas para poder comprobar lo que la gente dice y lo que hace, es **aplicada** porque se quiere dar a conocer a los productores sobre los requisitos necesarios para las exportaciones, el proyecto está diseñado para el estudio de **campo** porque la investigación se realizara en los lugares donde se produce el membrillo y consecuentemente la mermelada que realizan con este fruto, en este caso será dirigida a los productores que hay en Riobamba , y así se podrá hacer una investigación de **acción** donde el productor conocerá sobre las exportaciones y como ingresar al mercado canadiense y lograr producir cambios en la realidad estudiada y no solo conclusiones. El proyecto es factible porque existen las herramientas necesarias para obtener información y dar asesoramiento a los productores de membrillo para las exportaciones de mermelada de este fruto al mercado Canadiense.

3.1.- UNIVERSO MUESTRAL

En la investigación del presente proyecto se utilizara un universo de 10 productores de mermelada ubicadas en la ciudad Riobamba, y 40 personas de la ciudad de Toronto en Canadá

Dichas personas ayudaran a despejar dudas y encontrar las soluciones que se originen o se hayan originado en las exportaciones, por ser una POBLACION pequeña trabajaremos con el universo.

3.2.- METODOS, TECNICAS E INSTRUMENTOS

Para el presente proyecto se utilizara instrumentos como la entrevista y encuetas dirigidas a los Productores y consumidores en Canadá.

3.3 APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS

Para la aplicación de los instrumentos, antes mencionados, se llevará a cabo en la ciudad de Riobamba, donde se cultiva el membrillo y se fabrica caseramente la mermelada de esta fruta.

De los cuales se podrá obtener la información necesaria para conocer las razones del porque no se explota un producto que puede ser muy atractivo internacionalmente.

3.3.1 Procesamiento de Datos

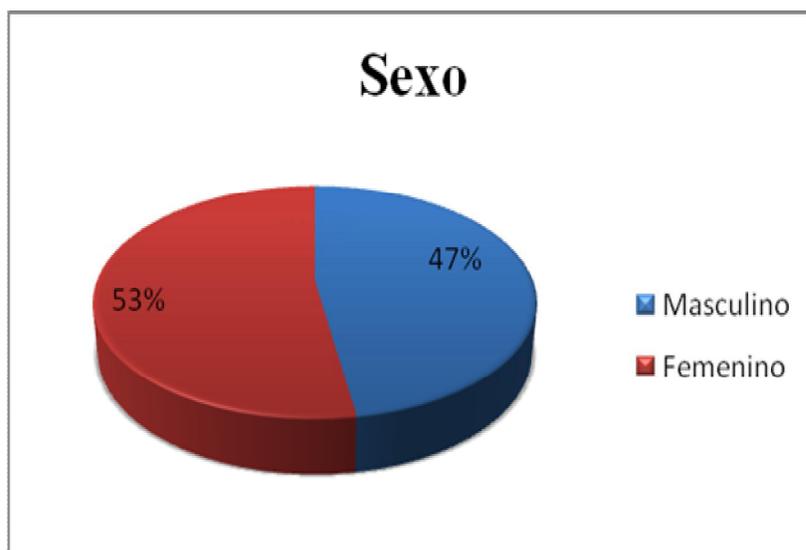
3.3.1 Encuesta dirigida a Consumidores en Canadá (Toronto)

Pregunta No. 1

Sexo:

xi	yi	zi(100%)
Masculino	19	47,5
Femenino	21	52,5
Total	40	100

Fuente: Consumidores en Canadá
Elaborado por: Ivonne García/Eraldo Pinela



Análisis:

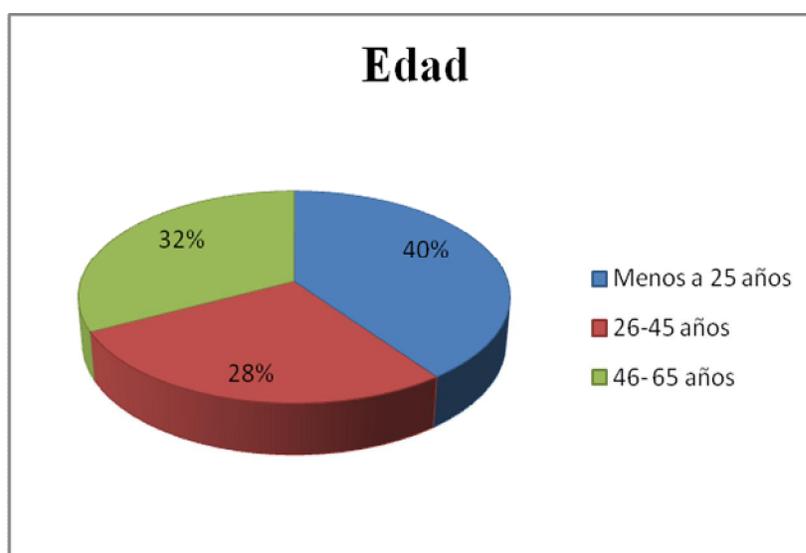
De acuerdo a las entrevistas realizadas en el Barrio de Old Toronto, en la Ciudad de Toronto-Canadá fueron entrevistados 40 personas el 53% sexo femenino y el 47% es sexo masculino.

Pregunta No. 2

Edad:

xi	yi	zi(100%)
Menos a 25 años	16	40
26-45 años	11	27,5
46- 65 años	13	32,5
Total	40	100

Fuente: Consumidores en Canadá
Elaborado por: Ivonne García/Eraldo Pinela



Análisis:

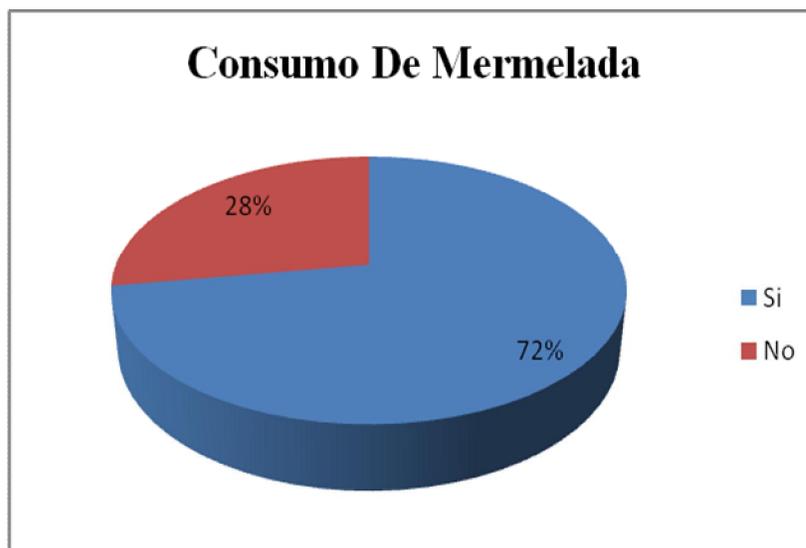
Entre las 40 personas entrevistadas el 40% tenían la edad de 25 años, mientras el 32% son personas que tiene entre 46 a 65 años de edad y una minoría de 28% personas entre 26 a 45 años.

Pregunta No. 3

Consume mermelada

xi	yi	zi(100%)
Si	29	72,5
No	11	27,5
Total	40	100

Fuente: Consumidores en Canadá
Elaborado por: Ivonne García/Eraldo Pinela



Análisis:

El 72% de las personas consumen mermelada, lo que representaría la mayoría de las personas encuestadas y un mínimo de 28% no la consume.

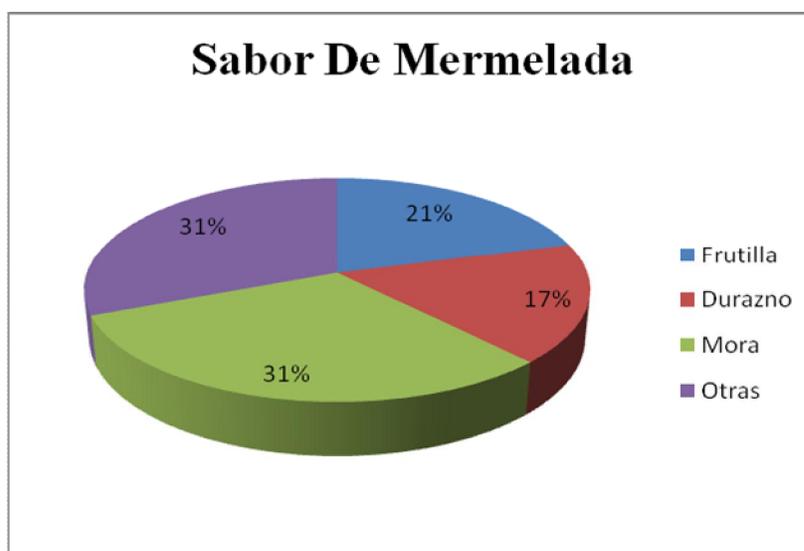
Pregunta No. 4

¿Qué sabor de mermelada?

xi	yi	zi(100%)
Frutilla	6	20,69
Durazno	5	17,24
Mora	9	31,03
Otras	9	31,03
Total	29	100

Fuente: Consumidores en Canadá

Elaborado por: Ivonne García/Eraldo Pinela



Análisis:

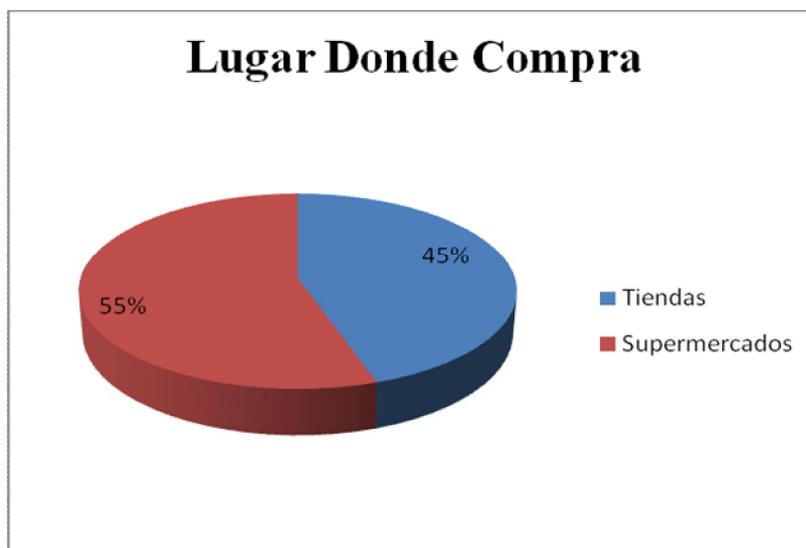
Las 29 personas que si consumen mermelada, el 31% consume mermelada de mora mientras, así como también el 21% consume de frutilla, el 17% durazno pero también una igualdad de mora consume otras mermeladas como Kiwi, manzana, fresa, etc.

Pregunta No. 5

¿En qué lugar realiza la compra?

xi	yi	zi(100%)
Tiendas	13	44,83
Supermercados	16	55,17
Total	29	100

Fuente: Consumidores en Canadá
Elaborado por: Ivonne García/Eraldo Pinela



Análisis.-

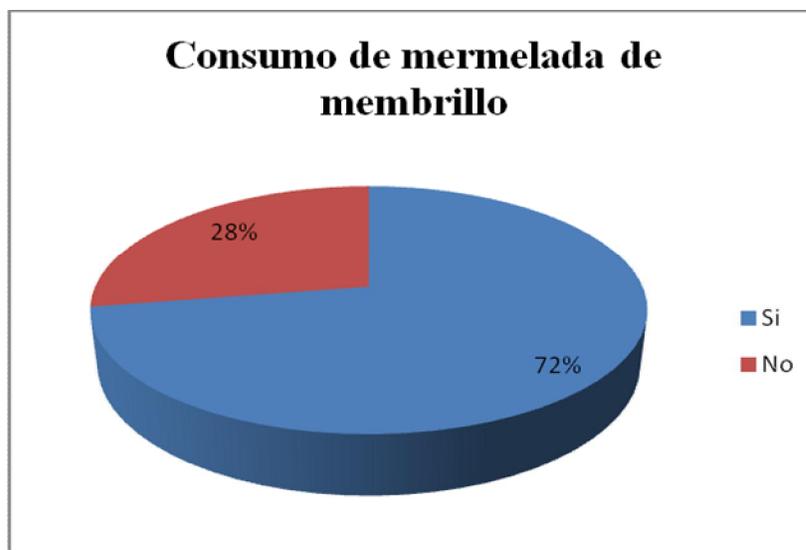
Las personas que consumen mermelada adquieren este producto la mayoría (55%) en supermercados y el 45% los adquiere en las tiendas más cercanas.

Pregunta No. 6

¿Le gustaría consumir mermelada de membrillo?

xi	yi	zi(100%)
Si	21	72,41
No	8	27,59
Total	29	100

Fuente: Consumidores en Canadá
Elaborado por: Ivonne García/Eraldo Pinela



Análisis.-

Al 72% de las personas les gustaría consumir mermelada de membrillo, por los beneficios que esta fruta tiene, mientras que el 8% son personas tradicionales que no les gustaría consumir otro tipo de mermelada de las que ya están acostumbradas.

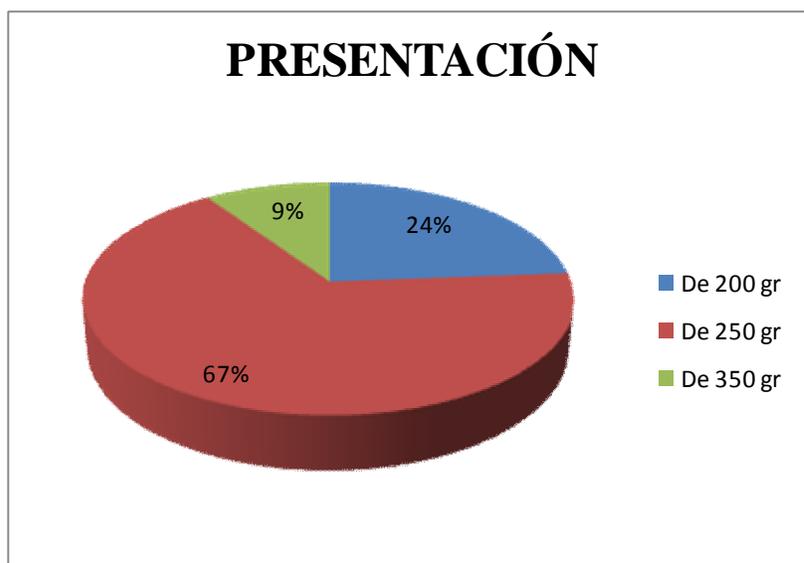
Pregunta No. 7

En qué presentación

xi	yi	zi(100%)
De 200 gr	5	23,81
De 250 gr	14	66,67
De 350 gr	2	9,52
Total	21	100

Fuente: Consumidores en Canadá

Elaborado por: Ivonne García/Eraldo Pinela



Análisis.-

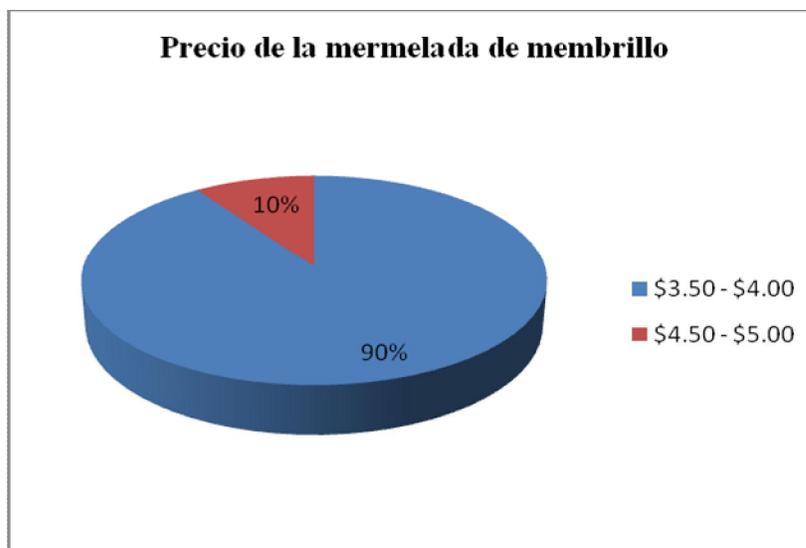
La presentación es importante, es por eso que del 72% que les gustaría consumir mermelada de membrillo el 67% adquiriría envases de 250gr y el restante entre envases de 200gr y de 350gr.

Pregunta No. 8

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la mermelada de membrillo?

xi	yi	zi(100%)
\$3.50 - \$4.00	19	90,48
\$4.50 - \$5.00	2	9,52
Total	21	100

Fuente: Consumidores en Canadá
Elaborado por: Ivonne García/Eraldo Pinela



Análisis.-

El 90% de las personas lo compraría en un precio que fluctuó entre \$3,50 a \$4,00.

Análisis General:

Las 40 personas que se han entrevistado el 72% que consumen mermelada, lo que representan 29 personas de las cuales 21 consumirían mermelada de membrillo. Los canadienses consumen productos de que sean sanos y de buena calidad, cabe mencionar que la mermelada de membrillo es un producto bajo en calorías y bueno para personas que sufren de trastornos gástricos o úlceras, hernias de hiato; para cortar la diarrea o como antiinflamatorio.

3.4 RESULTADOS.- PRODUCTO

Al desarrollarse el proyecto, se obtendrán los beneficios esperados, como es brindar el asesoramiento adecuado mediante un manual a los productores sobre los procesos de exportaciones de su producto al mercado de Canadá, un mercado poco explorado en el país, lo que se convierte en un nicho atractivo para la venta de la mermelada de membrillo.

3.5 VIABILIDAD O FACTIBILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.-

El proyecto es factible comercialmente, ya que se ofrece al mercado canadiense un producto saludable.

Es factible operativamente, porque se cuenta con la capacidad de asesoramiento en el procedimiento de la exportación del producto y se podrá venderlo con la calidad que exige el país importador.

Es factible legalmente, debido a que se sigue el lineamiento del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión, según Libro IV Título IV art. 93 que trata sobre la Fomentación de las Exportaciones, en concordancia con el art. 154.- Exportación definitiva.

CAPITULO IV

4.1 CONCLUSIONES

La mermelada de membrillo goza de varias características, en especial al venir de una fruta que tiene bondades naturales, que la vuelven interesante para la venta en el mercado internacional, como es el mercado de Canadá, lo que representa grandes oportunidades para los productores de la zona de Bayushig-Riobamba.

Al conocer que el mercado canadiense exige productos saludables, la exportación de mermelada de membrillo se vuelve un atractivo comercio para los exportadores de este producto. Siguiendo el proceso ordenado en una exportación no se tendrá ningún tipo de inconveniente al realizar la operación.

De acuerdo a los estudios realizados se ha obtenido información que demuestra la factibilidad del proyecto, llegando a las siguientes conclusiones:

- Debido a su TIR que representa el 32.04% del proyecto a 5 años, con un retorno de 2 años 1 mes.
- El primer año cuenta con una utilidad neta de \$694,99, incrementando en el segundo año \$7.285,72.
- De acuerdo al cálculo del punto de equilibrio se determina que este se encuentra en \$ 140.887,67 y 38.301 unidades, meta que la exportadora debe cumplir para cubrir eficientemente sus costos fijos y sus costos variables.

Es así como se puede demostrar que este producto abre puertas hacia un mercado que no es muy explotado con la seguridad que será comercializado por sus innumerables beneficios.

4.2 RECOMENDACIONES

Fortalecer mediante el Ministerio de Relaciones Exteriores, la Embajada, entre otros organismos las relaciones Internacionales entre Canadá y Ecuador.

Exportar la mermelada de membrillo al mercado Canadiense ya que esta se encuentra en una tendencia de consumo de productos saludable, dado que el membrillo es una fruta que es muy rica en magnesio, calcio, potasio, cobre, fósforo, hierro y azufre.

Se recomienda crear una empresa legalmente constituida entre todos los productores de la Zona de Bayushig-Riobamba, con todos sus procesos administrativos dedicada a la producción y exportación de mermelada de membrillo con los proveedores adecuados para tener una continuidad en el comercio.

CAPITULO V

PROPUESTA

1. PROPUESTA

Exportación de mermelada de membrillo al mercado de Canadá.

2. JUSTIFICACION

De acuerdo a la investigación que se ha realizado, la ciudad de Riobamba, es un lugar excelente para la plantación de membrillo, ya que este tipo de fruto necesita de lugares fríos y todas estas condiciones las presenta este sector, además de ser una ciudad netamente agrícola, no es ningún inconveniente encontrar en cada hacienda una plantación de estas, aunque son utilizados de diferentes maneras y no solo para uso comestible.

La investigación reflejó, que a pesar de ser un fruto que no necesita de mucho tiempo de dedicación, los agricultores no se enfocan en la producción masiva de esto, ya que la planta del membrillo es utilizada para el injerto de frutas como la pera y la manzana, las cuales tienen más salidas en el mercado, además de que el membrillo es una fruta de temporada y muchas de las personas no conocen las bondades que tiene esta fruta, no le dedican el tiempo a la plantación, pocas son las personas que utilizan esta fruta para elaborar mermelada, y peor aún para venderla y sacar una ganancia de esta fruta, que a nivel internacional es muy apetecida por sus nutrientes.

Es por esto que el presente proyecto, propone incentivar a los agricultores de la ciudad de Riobamba, a la producción de esta fruta tan cotizada a nivel internacional y que a su vez ellos se propongan a elaborar la mermelada de forma artesanal, y exportarla a un mercado que requiere de productos saludables, y así el agricultor ya no solo dependerá de la producción de ciertas frutas y de su venta en los mercados locales sino también al mercado internacional, mejorando sus ingresos y a su vez ayudar a la balanza comercial del país.

3. FUNDAMENTACION

La presente propuesta sigue las facilidades que actualmente el país goza para poder realizar una exportación, de acuerdo al Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión (COPCI) Título IV del Fomento y la Promoción de las Exportaciones en su artículo 93 el cual indica que "El Estado fomentara la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los mecanismos de orden general y de aplicación directa"

Por tal motivo, el presente manual tiene la finalidad de guiar a los productores de la zona de Riobamba a como realizar las exportaciones siguiendo un proceso en las formalidades aduaneras ecuatorianas y canadienses, así como también implementando un estudio de mercado, para conocer un poco más del país en el cual se pretende vender el producto y a su vez mostrar al productor los beneficios que pueden obtener al vender su producto al exterior.

4. OBJETIVOS

GENERAL

Propiciar la exportación de la mermelada de membrillo, mediante la aplicación de un manual de exportación, para los productores de la zona de Riobamba.

ESPECIFICOS

- Socializar a todos los productores la aplicación del manual de exportación
- Orientar al productor a la aplicación del manual para realizar las exportaciones de la mermelada de membrillo.
- Exportar la mermelada de membrillo a Canadá.

5. IMPORTANCIA

Al realizar este proyecto las ventajas son numerosas debido a que fortalecerá la balanza comercial, se estrecharían más las relaciones comerciales con el mercado Canadiense aun no explotado y fomentará fuentes de trabajo. Implementando un adecuado asesoramiento a los exportadores y promoviendo el producto en un mercado exigente, se logrará más competitividad I un producto de buena calidad con marca Ecuatoriana.

6. UBICACIÓN SECTORIAL Y FISICA



La presente propuesta se llevara a cabo en BAYUSHIG a 40 minutos de la ciudad de RIOBAMBA. Parroquia rural del cantón Penipe de la provincia de Chimborazo. Situada al nororiente de la provincia, la parroquia se extiende en ricos valles que comprenden una generosa zona agrícola cultivada por frondosos árboles frutales como duraznos, peras, membrillos, claudias, taxos, albaricoques, capulíes, moras y especialmente manzanos.

7. FACTIBILIDAD

De acuerdo a los resultados de los índices financieros proyectados para el presente proyecto, indica que para iniciar con un negocio de exportación de mermelada de membrillo se requerirá una inversión total de \$ 44.565,35 esperando vender en el primer año \$147.645,57 con una Tasa Interna de Retorno del 72.84 %, El periodo de recuperación es de 1 año 2 mese y de acuerdo al cálculo del punto de equilibrio se termina que este se encuentra en \$ 133.379,41 y 39.026 unidades, meta que la exportadora debe cumplir para cubrir eficientemente sus costos fijos y sus costos variables, lo que se puede indicar que el proyecto en mención es factible dado que tiene una utilidad neta en el primer año de \$267,43 proyectando un incremento en el segundo año.

En conclusión cabe indicar que al iniciar un negocio de exportación es la mejor alternativa para un emprendedor ecuatoriano no solo que esté interesado en su propio desarrollo económico sino también el de generar más fuentes de empleo y divisas.

8. DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

La presente propuesta se va a llevar a cabo mediante un manual de procesos de exportación de mermelada de membrillo a Canadá para los productores de este fruto de la zona de Riobamba, en el cual se dará a conocer todos los procesos que se llevan a cabo, para que el producto pueda ser exportado siguiendo las diferentes norma existentes a nivel nacional e internacional.

MANUAL DE PROCESO DE EXPORTACION DE MERMELADA DE MEMBRILLO

Proceso de Producción

El membrillo es una fruta que posee una gran cantidad de fibras, hidratos de carbono y es un 84% agua. Se sabe que es muy rico en magnesio, calcio, potasio, cobre, fósforo, hierro, azufre. Todo esto hace que se recomiende a las personas que sufren de trastornos gástricos o úlceras, hernias

de hiato; para cortar la diarrea o como antiinflamatorio. 100 gramos de membrillo tan sólo tienen 47,26 kcal.

Se cultiva en zonas de clima frío, es por esto y por las bondades que brinda la tierra en Riobamba en la Zona de Bayushig, los productores cultivan membrillo para utilizarlo como injertos y muy poco para la elaboración de mermelada.

La producción de membrillo no es muy complicado, dado que esta planta florece en poco tiempo, alrededor de dos años se pueden recolectar los membrillos, cada planta puede dar hasta 35 membrillos.

De acuerdo a los beneficios que tiene este fruto y al no poderlo consumir como tal, los productores realizan mermelada de membrillo para su consumo interno, para la venta en mercados y así también para la elaboración de la mermelada de membrillo.

Con el fin de que el productor no solo elabore la mermelada para su consumo o para la venta local sino también que este pueda venderlo en el mercado extranjero, siguiendo los lineamientos aduaneros internos/externos y las normas que el mercado extranjero como el canadiense lo exige.

Para la elaboración de mermelada de membrillo se sigue este proceso³⁵:

- Seleccionar la fruta
- Pesarla
- Lavarla
- Pelarla
- Proceso de pulpeado
- Pre cocción
- Cocción

³⁵ Fuente: Libro Elaboración de Mermeladas/Autores: Myriam Coronado y Roaldo Hilario

- Punto de gelificación
- Transvase
- Envasado
- Enfriado
- Etiquetado
- Almacenado

Proceso Previo a la exportación (Ver Anexo 7, 8,9)

Fase Pre embarque

Primero: Obtención del RUC

El productor para poder realizar sus exportaciones debe de tener en consideración que existen procedimientos nacionales como internacionales, los cuales deben ser cumplidos obligatoriamente.

El primer paso que debe de seguir el productor es registrarse en el Servicio de Rentas Internas (SRI) y obtener su Registro Único de Contribuyente (RUC), en el caso de que no lo haya adquirido con anterioridad.

Los documentos que debe presentar al SRI son:

- Copia y Original de la Cedula de Identidad o Ciudadanía.
- Copia y Original del Pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente (Extranjero no residente).
- Copia y Original de la papeleta de votación, del último año del proceso electoral.

- Copia y Original de la planilla de algún Servicio Básico, que contenga la información de la dirección donde se pueda verificar los datos de dirección y teléfono del interesado.³⁶

En el caso de que el productor ya tenga RUC, se debe de realizar una extensión de este, indicando al SRI que se debe de realizar una ampliación con la actividad de comercialización y exportación de mermelada de membrillo.

Segundo: Obtención del Token

El Token se lo debe de obtener en las entidades autorizadas por la Aduanas, las mismas que pueden ser el Banco Central o Security Data.

A continuación se detalla los documentos solicitados por la empresa **Security Data**, para la obtención del Token:

Persona Natural

- Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la Papeleta de votación actualizada, (para militares la libreta militar).
- Original de la planilla de un servicio básico, que certifique la dirección que conste en el RUC (luz, agua, teléfono, celular, Tv cable, gas o internet) de cualquiera de los últimos tres meses, a nombre de la persona que solicita el certificado. ó (Si la planilla no está a su nombre o no es de la dirección del RUC NO se podrá tramitar la solicitud). Se puede aceptar también el contrato de arrendamiento del local o vivienda en el cual conste la dirección del RUC y que este a nombre de la persona que solicita el certificado. El contrato debe tener los sellos del juzgado del inquilinato, más las tres últimas facturas del pago hecho.

³⁶ Fuente: Servicios de Rentas Internas.- Ente recaudador de impuestos.

- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) en caso de tenerlo.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de proveedores (RUP) en caso de tenerlo.
- Ser persona física y mayor de edad.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.
- Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

Persona Jurídica

- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la empresa.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de Proveedores (RUP) de la empresa en caso de tenerlo.
- Original o Copia certificada y legible del nombramiento del representante legal adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.
- Original de la Autorización firmada por el representante legal.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.
- Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

Los documentos necesarios para obtener el Token en el **Banco Central de Ecuador**, son los siguientes:

Persona Natural

- Copia de Cédula o pasaporte a Color
- Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)
- Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono
- Ingresar a la portal y llenar los requisitos que solicita el Banco Central

Persona Jurídica

- Conocer el número de RUC de la empresa
- Copia de Cédula o pasaporte a Color
- Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)
- Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal
- Autorización firmada por el Representante Legal.

Pasos para ingresar al portal del Banco Central³⁷ y llenar el respectivo formulario para obtención del dispositivo:

Al escoger el tipo de solicitud el sistema solicitará el número de cédula del solicitante

³⁷ Pagina web del Banco Central del Ecuador

Registro de Solicitud

Paso 1

Seleccione el tipo de certificado para su solicitud

Personas Naturales

Seleccione el lugar de entrega del certificado

Quito

Ingrese su cédula

Por favor verifique que su información sea correcta y seleccione el botón siguiente para continuar con el registro de su solicitud.

Ayuda Siguiente

Se desplegará en formulario donde se debe llenar los datos según el tipo de solicitud.

Los datos que se deben llenar se enumeran en cada tipo de solicitud.

Una vez ingresados los datos se debe seleccionar el check donde se acepta que toda la información contenida en este formulario es real y se autorice al Banco Central a verificar la misma.

Se debe tomar en cuenta llenar todos los campos que contengan *, ya que estos son obligatorios. De lo contrario el sistema desplegará un mensaje de error.

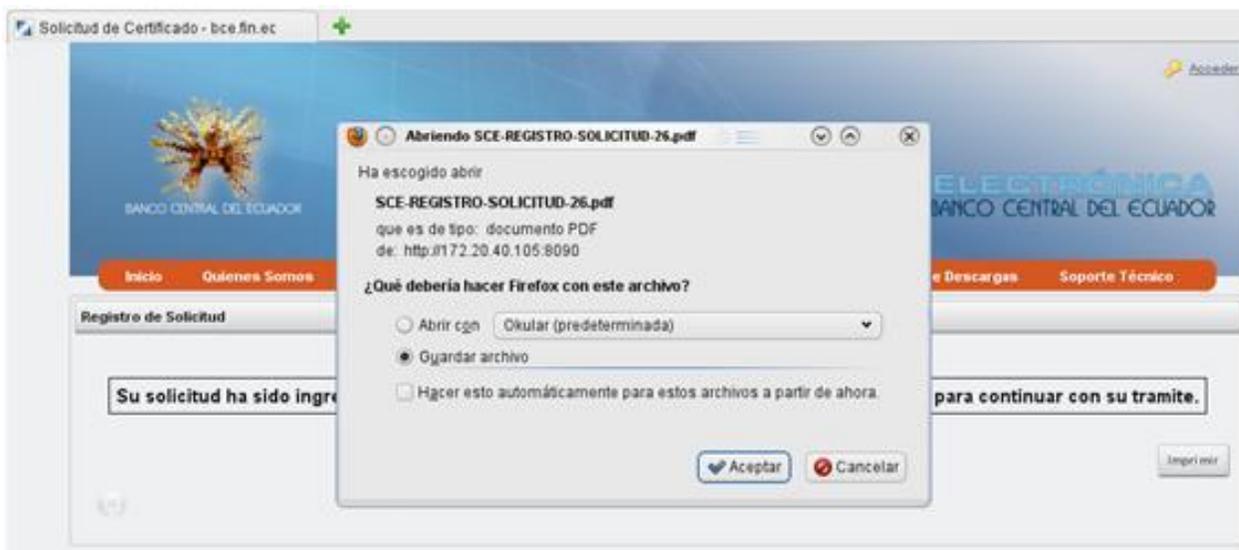
Registro de Solicitud

Su solicitud ha sido ingresada con éxito. Usted recibirá un correo electrónico de validación para continuar con su trámite.

Imprimir

Al finalizar se presiona el botón aceptar para grabar el formulario y si no tiene errores se desplegará un mensaje de transacción y dicho documento seguirá con su flujo normal de aprobación.

Existe la opción de imprimir la solicitud, se selecciona si se desea ver o guardar la solicitud, lo segundo es escoger la ubicación del archivo PDF donde se guardar o abrirá.



Se abrirá un archivo PDF que se debe imprimir.

Tercero: Registro del Token en el Sistema Interactivo Aduanero Ecuapass

Una vez obtenido el Token, se procederá a realizar el respectivo Registro en el Ecuapass.

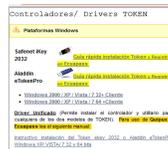
A continuación describimos los pasos para registrar un Token del Banco Central en el Ecuapass³⁸

³⁸ Sistema Interactivo de Aduana Ecuapass.- Registro de Token el Banco Central

Token del Banco Central - Instalar controladores

Descargar de la página del Banco Central del Ecuador [www.eci.bce.ec Centro de Descargas] el controlador dependiendo de la versión de bits de máquina

- Para 32 bits: *SafeNet AuthenticationClient-x32-8.00*
- Para 64 bits: *SafeNet AuthenticationClient-x64-8.00*



- Una vez descargado el driver, de clic en ejecutar

Instalando controladores

Aparecerá la pantalla de bienvenida para la instalación del controlador.

De clic en Next



Seleccione idioma Spanish



De clic en



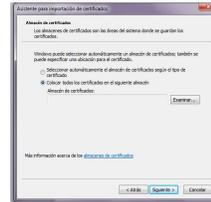
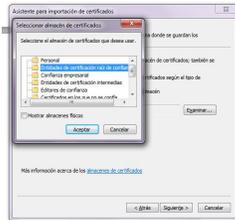
Lea y acepte los términos de uso.



Instalando Certificado Raíz

En el asistente cuando muestre las opciones de almacén de certificados. Seleccionar la opción "Colocar todos los certificados en el siguiente almacén"

Pulse examinar  y seleccione la opción "Entidades raíz de Confianza"



Acepte y de clic en 

Instalando Certificado Raíz

Ingrese a la página

<http://www.eci.bce.ec/web/guest/centro-de-descargas>, siga las instrucciones indicadas a la derecha.

Proceda descargando el archivo.

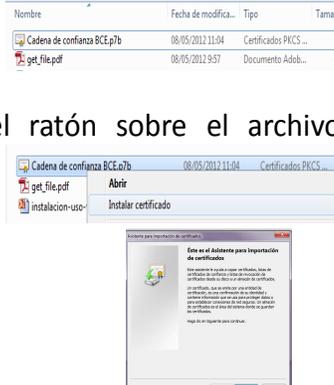
Guarde el archivo en un directorio

De clic en el botón derecho del ratón sobre el archivo guardado

Seleccione "Instalar Certificado"

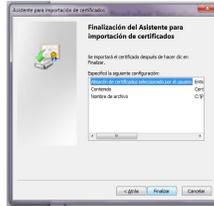
Aparecerá la pantalla de Asistente de instalación del certificado.

De clic en 



Instalando Certificado Subordinado

Continuar con los pasos por defecto de la instalación.

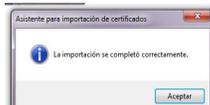


De clic en Finalizar



Acepte que desea Instalar los certificados.

Finalmente la importación de los certificados fue exitosa.



Instalando Certificado Raíz

Continuar con los pasos por defecto de la instalación.

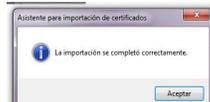


De clic en Finalizar



Acepte que desea Instalar los certificados.

Finalmente la importación de los certificados fue exitosa.



" De clic en next 

" Seleccione BSec-Compatible 

" De clic en next 

" La instalación comenzará a realizarse, una vez finalizada de clic en Finish 

" En algunos casos, el equipo debe reiniciarse; de clic en Yes 

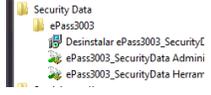
" En la parte inferior derecha, confirme si tiene el icono 

" Si es así, el token ha sido instalado exitosamente.




Registro de Token de Security Data al Ecuapass:³⁹

1. Ingresar el dispositivo electrónico al USB de su computador.
2. Automáticamente iniciará el software de ePass3003_SecurityData Administrator. En caso de no cargar, ir a Inicio – Todos los Programas – ePass3003_SecurityData Administrator de Token.

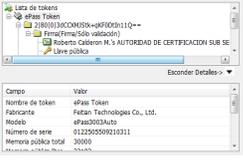



³⁹ Sistema Informático Aduanero ECUAPASS

3. Dar click al botón 

4. Ingresar el número del PIN del token
(código indicado al adquirir el dispositivo)

5. Para verificar que el dispositivo está listo para su uso, se podrá visualizar los datos de la persona registrada.

Campo	Valor
Nombre de token	ePass Token
Fabricante	Felican Technologies Co., Ltd.
Modelo	ePass2003Auto
Número de serie	012250509210311
Número público total	30000
Módulo de seguridad	00000000000000000000000000000000

Cuarto: Documentos previos

Una vez que el exportador este registrado ante el SRI y la Aduana mediante el Ecuapass, debemos comenzar a realizar la documentación pertinente que el exportador necesita para comercializar su producto, con todas las normas técnicas que exige el mercado de Canadá.

Es importante que el exportador tenga en consideración las Normas Técnicas de Rotulado y Etiquetado que exige el INEN, de acuerdo a la Resolución R15 de este organismo.

El Reglamento R15, establece los requisitos que debe cumplir el rotulado de productos, para proteger la salud y la seguridad de las personas, prevenir prácticas que puedan inducir a error a los consumidores y proteger el medio ambiente.⁴⁰

Los requisitos para cumplir con el rotulado según las Normas Técnicas R15 Inen son:

- Nombre o denominación del producto
- Marca comercial
- Identificación del lote o número de serie
- Modelo o tipo (si aplica)

⁴⁰ Instituto Ecuatoriano de Normalización, Reglamento 15 de Rotulado

- Contenido neto (si aplica)
- Razón social y dirección completa de la empresa productora o comercializadora.
- Lista de componentes, con sus respectivas especificaciones (donde aplique)
- País de fabricación del producto
- Si el producto es perecible:
 - Fecha máxima de uso (año, mes y día)
 - Condiciones de conservación
- Norma de referencia: NTE INEN en caso que esta exista o normas extranjeras que apliquen al rotulado de ese producto.
- En caso que el producto contenga algún insumo o materia prima que represente riesgo o peligro, debe declararse.
- Advertencia del riesgo o peligro que pudieran derivarse de la naturaleza del producto, así como de su empleo cuando estos sean previsibles.
- La información debe estar en español, sin perjuicio de que se pueda incluir adicionalmente esta información en otro idioma.
- Todos los requisitos antes expuestos los tendrá certificar una organismo autorizada por el INEN, el mismo que realizará un Certificado de conformidad, luego de que el organismo otorgue el certificado correspondiente el INEN emitirá la licencia respectiva de etiquetado y rotulado.

Al momento que el exportador tenga la autorización del INEN, sobre el etiquetado y rotulado del producto se podrá realizar el trámite del Registro Sanitario en el Ministerio de Salud⁴¹, dado que para esta entidad es requisito el etiquetado del producto.

Los requisitos para el registro sanitario son los siguientes:

- Nombre o denominación del producto

⁴¹ Registro Oficial 347, del Ministerio de Salud Pública

- Marca comercial
- Identificación del lote o número de serie
- Modelo o tipo (si aplica)
- Contenido neto (si aplica)
- Razón social y dirección completa de la empresa productora o comercializadora.
- Lista de componentes, con sus respectivas especificaciones (donde aplique)
- País de fabricación del producto
- Si el producto es perecible:
 - Fecha máxima de uso (año, mes y día)
 - Condiciones de conservación
 - Norma de referencia: NTE INEN en caso que esta exista o normas extranjeras que apliquen al rotulado de ese producto.
- En caso que el producto contenga algún insumo o materia prima que represente riesgo o peligro, debe declararse.
 - Advertencia del riesgo o peligro que pudieran derivarse de la naturaleza del producto, así como de su empleo cuando estos sean previsibles.
 - La información debe estar en español, sin perjuicio de que se pueda incluir adicionalmente esta información en otro idioma.
 - Todos los requisitos antes expuestos los tendrá certificar una organismo autorizada por el INEN, el mismo que realizará un Certificado de conformidad, luego de que el organismo otorgue el certificado correspondiente el INEN emitirá la licencia respectiva de etiquetado y rotulado.

Quinto: Agenciamiento Aduanero

La presencia de un Agente de Aduana es importante debido a que es la persona o empresa autorizada por la Aduana a realizar las transmisiones electrónicas de las exportaciones y/o importaciones.

El Agente de Aduana a contratar, debe de ser una persona o empresa que esté debidamente registrada en la Aduana, dado que él se convierte en co-responsable de las operaciones y gestiones que se den, adicional que se convierta en el aliado estratégico para el exportador.

Los documentos que se deben de entregar al Agente de Aduana para la apertura de la Declaración Aduanera de Exportación son los siguientes:

 Factura Comercial :

La factura comercial debe ser autorizada por el SRI, adicional debe de contener la siguiente información:

- Ciudad y Fecha
- Nombre, dirección, teléfono y correo electrónico del Comprador
- Forma de Pago
- Termino de Negociación (FOB)
- Modo de Transporte
- Cantidad de venta
- Descripción del Producto
- Valor Unitario
- Valor Total
- Partida Arancelaria
- Subtotal
- Total

Al emitir la factura, se debe verificar las fechas de autorización y de vencimiento de autorización del SRI, dado que una factura con fecha de vencimiento no puede ser declarada ante la Aduana.

 Indicar la empresa que va a realizar el Transporte Internacional

Se debe de conocer cuál es la empresa Naviera, Aerolínea o Consolidadora con la que se va a realizar el transporte internacional, para que nos indiquen la fecha de recepción de la carga, fecha de cierre de la misma y valores por concepto de gastos locales.

Numero de Carga

Este número es un requisito importante, dado que no se cuenta con un documento de transporte final (guía aérea, documento de embarque), en la que se pueda constatar los pesos, bultos de la carga, por lo tanto con el numero de carga se puede dar referencia que la mercadería tiene un modo de transporte en la cual se va a enlazar información.

Partida Arancelaria

La partida arancelaria aplicar para la exportación de mermelada de membrillo es:

- 20.07 Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.
- 2007.91 - - De agrios (cítricos):
- 2007.91.10.00 - - -Confituras, jaleas y mermeladas

Certificado INEN (R15)

Registro Sanitario

Lista de Empaque

Es un documento en el cual se detalla el peso, volumen, cantidad de cada bulto o caja que se va a exportar, es considerado como un documento de soporte para verificar dicha información antes indicada.

Sexto: Declaración Aduanera de Exportación

La primera fase de exportación empieza con el envío electrónico mediante el sistema Ecuapass, de la declaración aduanera de exportación de apertura.

Esta declaración contiene información de la exportación, en el cual se declaran pesos, volúmenes, cantidad, precio de la mercadería a exportar, información del exportador y su comprador, medio de transporte y términos de negociación. (Ver Anexo 5,6,7,8)

Al momento del envío se debe de adjuntar vía electrónica la factura comercial, certificados, lista de empaque y el Agente de Aduana/Exportador mediante su Token realiza la firma electrónica de la declaración y esta es enviada al sistema de la Aduana, el mismo que entregara el respectivo número de refrendo de la declaración.

Con el número de refrendo el transportista local puede ingresar a zona primaria para el respectivo embarque de la mercadería sea esta vía aérea o marítima.

Fase Post-Embarque

En el caso de que exista algún error en la declaración, el agente de aduana/exportador tiene 40 días para poder realizar cualquier cambio sea por peso, cantidad y tiene la opción de asociar el número de documento de transporte con la declaración aduanera de exportación.

Una vez transcurridos los 40 días, aduana cambio el estado de la apertura de la declaración a cerrada.

Proceso de Importación en Canadá

Cuando la mercadería arribe a Canadá tendrá que pasar por el proceso de Importación a Consumo en la Aduana de este país, presentando la siguiente documentación, que el exportador debe de enviar a su cliente y/o importador para dar formalidad a la mercadería.

- Factura Comercial
- Documento de Transporte

- Packing List
- Registro Sanitario, permiso de importación u otros formularios requeridos por las diversas instituciones canadienses de acuerdo a la naturaleza del producto.
- Certificado de Envase
- Documento de Control de Carga
- Formulario de la Aduana de Canadá (Formulario B3)

Logística y Transporte

Envase

Es el recipiente que tendrá contacto directo con el producto específico, en este caso la mermelada, cumpliendo la función de envasarlo y protegerlo. El envase juega un papel importante en el Marketing del producto, ya que contribuye a la imagen del producto.

En el caso específico de la mermelada, se recomienda utilizar un envase de cristal, debido a que este contribuya a una mejor imagen del producto, como, selecto, caro, artesano, tradicional y exquisito.



Los motivos por los que se considera usar un envase de vidrio son los siguientes:

ÉNo se oxida ni pierde su atractivo al usarlo.

ÉMaterial limpio, puro e higiénico.

ÉLos envases de vidrio cerrados, son completamente herméticos.

ÉComo envase hermético, puede cerrarse y volverse a abrir.

ÉPermite larga vida en anaquel.

ÉPermite completa visibilidad del contenido.

El diseño, es la imagen que transmite el envase. Un punto fundamental para conseguir el éxito, en el supermercado, es la imagen que transmite el producto.

En el caso de Canadá, en el marco del *Code of Practice for Minimally Processed Ready to Eat Vegetables*, se establece que:

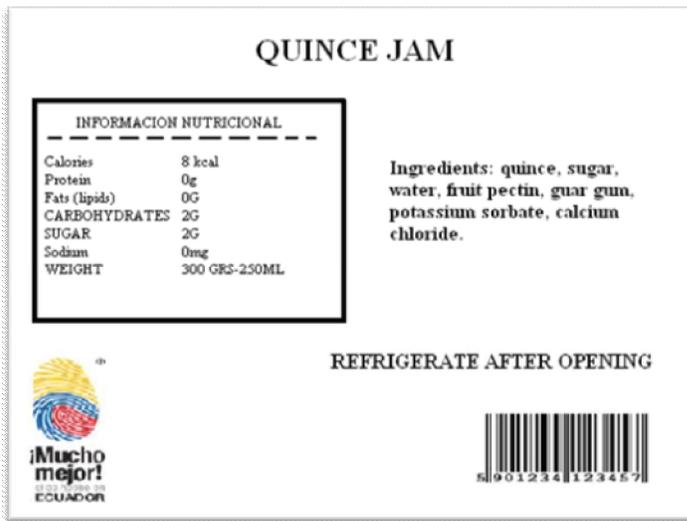
- Los envases y embalajes deben ser utilizados una sola vez.
- El manejo y distribución de productos debe hacerse de manera tal que disminuya daños y contaminación de la mercancía al recibirla, almacenarla y transportarla.
- Los envases y embalajes deberán ser examinados antes de ser usados y verificar que no estén dañados o contaminados.
- Cuando los envases y embalajes sean reutilizados, el empacador deberá contar con un efectivo sistema de limpieza para no contaminar los productos que serán transportados en ellos.⁴²

Etiquetas:

Se debe poner especial atención al momento de poner la etiqueta, pues es un factor determinante para identificar y vender el producto. Su función es proyectar la imagen no sólo del producto, sino también del fabricante.

La etiqueta debe informar las características, las formas de uso, además de los aspectos legales concernientes al manejo y uso del producto. (Ver Anexo 1)

⁴² Fuente: Canadian Food Inspection Agency www.inspection.gc.ca



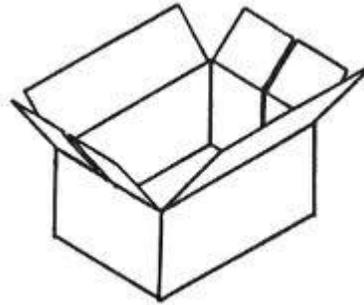
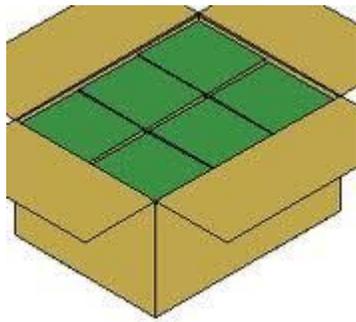
Empaque:

El empaque es el contenedor de un producto, está diseñado para proteger al mismo adecuadamente durante el transporte, almacenamiento y entrega al consumidor o cliente final.

La American Marketing Association, define el empaque òComo un contenedor utilizado para proteger, promocionar, transportar y /o identificar un producto. El empaque puede variar de un paquete de plástico a una caja de acero o de madera o de tambor. Puede ser primario (contiene el producto), secundario (contiene uno o más paquetes primarios) o terciario (contiene uno o más paquetes secundarios).⁴³

Para la exportación de la mermelada de membrillo debe ser usado un empaque secundario el cual será las cajitas que contendrán el envase de mermelada, luego de eso serán introducidas en el empaque terciario que serán las cajas que se transportaran al exterior y en estas habrá 12 frascos de mermelada en cada una.

⁴³ Fuente: American Marketing Association www.marketingpower.com



Marcado y Rotulado:

El marcado o rotulado de los empaques ayuda a identificar los productos facilitando su manejo y ubicación en el momento de ser monitoreados.

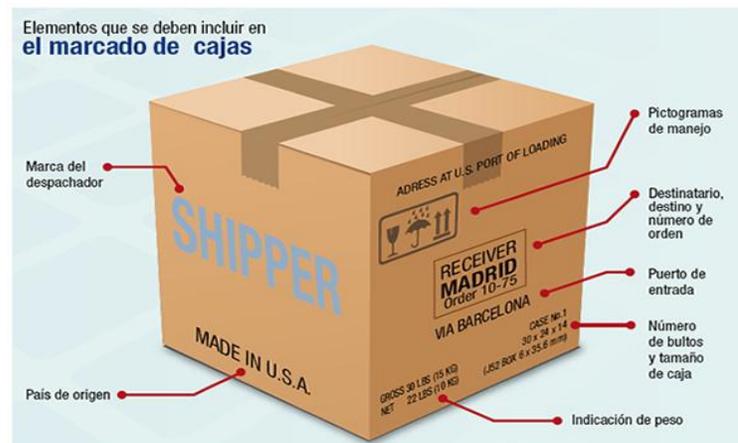
Se realiza mediante impresión directa, rótulos adhesivos, stickers o caligrafía manual, en un costado visible del empaque. Para una aplicación útil del marcado se deben tener en cuenta los siguientes aspectos usando como referente la norma ISO 7000:

- Nombre común del producto y variedad.
- Tamaño y clasificación del producto. Indicando número de piezas por peso, o cantidad de piezas en determinado empaque o embalaje.
- Cantidad.
- Peso neto. Cantidad de envases o unidades y peso individual.
- Especificaciones de calidad. En caso de que el producto se clasifique en diferentes versiones.
- País de origen.
- Nombre de la marca con logo.
- Nombre y dirección del empacador.
- Nombre y dirección del distribuidor.

En el costado opuesto del empaque se destina sólo para información sobre transporte y manejo del producto:

- Pictogramas. Acorde a la norma internacional ISO 780, se utilizan símbolos gráficos en lugar de frases escritas.

- Las marcas de manipulación deben estar impresas en la parte superior izquierda y su tamaño debe superar los 10 centímetros, en colores oscuros.
- Identificación de transporte. Número de guía aérea o identificación del embarque, destino, número total de unidades enviadas y códigos de los documentos de exportación.



El material de las marcas debe ser indeleble, resistente a la abrasión y el manejo. Todos los contenedores deben estar visiblemente etiquetados y marcados en el idioma del país de destino.⁴⁴

Embalaje:

El Embalaje es el acondicionamiento de la mercadería para proteger las características y la calidad de los productos que contiene, durante su manipuleo y transporte internacional.

El embalaje trata de proteger el producto o conjunto de productos que se exporten, durante todas las operaciones de traslado, transporte y manejo; de manera que dichos productos lleguen



⁴⁴ Fuente: Jorge Martínez Gualdrón Escritor Jefe de Redacción ACOLOG Revista de la Asociación Colombiana de Logística.

a manos del consignatario sin que se haya deteriorado o hayan sufrido merma desde que salieron de las instalaciones en que se realizó la producción o acondicionamiento.

Unitarización y Paletización:

El concepto de unidad de carga significa el agrupamiento (groupage) de uno o más ítems de carga general, que se movilizan como unidad indivisible de carga, la paletización y la contenerización constituyen las modalidades más comunes de unitarización de la carga.

La unitarización en paletas que representa uno de los primeros intentos de unitarización de la carga, consiste en colocar o anclar un cargamento sobre una plataforma construida con diversos materiales.

De acuerdo con las recomendaciones ISO 445:1965 (EFR), sobre terminología relacionada con las paletas, un pallet o paleta, es una plataforma de carga que consiste básicamente de dos bases separadas entre sí por soportes, o una base única apoyada sobre patas de una altura suficiente para permitir su manipuleo por medio de camiones de montacargas.

El pallet ha sido diseñado para resistir el maltrato y los daños accidentales, además de tener la capacidad de sostener la carga sin flexionarse demasiado, resiste el manipuleo y almacenamiento sin fracturarse.



Transporte

Para realizar el transporte de la mermelada de membrillo, considerando que se van a exportar 300 cajas de 12 unidades cada una.

La vía de transporte a utilizar puede ser marítima o aérea, pero para tomar la decisión de que vía utilizar debemos considerar factores, tales como, como el peso, volumen de la carga, ya que la tarifa dependo de dichos factores.

Las líneas aéreas, navieras y consolidadoras son las encargadas de transportar la carga al destino final, a continuación se detallan valores aproximados de las tarifas cotizadas a una consolidadora considerando los siguientes factores:

Descripción del producto: 300 Cajas de Mermelada de Membrillo

Medidas: 30x40x28 cm

Peso: 1800 kg

Vía Marítima

Desde el Puerto de Guayaquil hasta Montreal vía New York

Ocean Freight: USD 250.00 TON/M3

T/T: 25 Días aprox.

Servicio: quincenal

Desde el Pto. De Guayaquil hasta Vancouver vía Hamburgo

Ocean Freight: USD 260.00 TON/M3

T/T: 48 Días aprox.

Servicio: quincenal

Gastos Locales

Documentación:	USD 35.00 +IVA
Manejo:	USD 80.00 + IVA
AMS:	USD 40.00 + IVA
Insp. Antinarcóticos:	USD 50.40 + IVA
Consolidación:	USD 5.00 TON/M3 +IVA
Bodegaje:	USD 0.35 TON/M3 (1-8 días) x Día ⁴⁵

Vía Aérea

COSTOS DE TRANSPORTE AEREO	
ECUADOR-CANADA	
PESO	VALOR
1-24 KG	96
+25 KG	4,95
+100 KG	3,85
+300 KG	2,4
RECARGOS	
AWC	45
FUEL SECURITY CHARGE	0,15XKG
DOCUMENTACION	35
INGRESO AL ECUAPASS	35
HANDLING LOCAL	60

Para el presente proyecto la mermelada de membrillo se acondicionara para su exportación de la siguiente manera:

⁴⁵ Valores referenciales de la Consolidadora CALVIMA.- Octubre 2012

- Frascos con medidas de aproximadamente 6 de diámetro en la base/boca y 11 o 12 cm de altura.
- Cajas de cartón para el empaque secundario, las medidas son: 10x10x13 cms.
- Cajas de cartón para el empaque terciario, las medidas son: 30x25x28 cms.
- Pallets de 120x100x15 cm (máximo de apilamiento 180cm)

Por lo tanto, para la exportación de 300 cajas de mermelada proyectadas mensualmente, se utilizara los siguientes recursos:

- 3.600 frascos de vidrios
- 3.600 cajas para los frascos de vidrio
- 300 cajas para el acondicionamiento del producto (12 mermeladas en cada uno)
- 4 pallets para la transportación del producto vía aérea.

Estudio de Mercado

Para que el producto tenga acogida en otros mercados, se debe tener en cuenta que no es tan solo enviar el producto y esperar que lo compren, para esto se debe hacer un estudio de mercado el cual reflejara a qué lugar vamos a exportar, las tendencias de los consumidores, como adaptar el producto a otro mercado, la logística y los diferentes medios de transporte que se puede utilizar para enviar este producto al mercado extranjero.

Se debe conocer al consumidor, los canadienses son los consumidores más abiertos y con mayor poder adquisitivo del mundo. Canadá es una gran ventaja para todo exportador, debido a que aquí ingresan productos de cualquier parte del mundo, pero así mismo no todo exportador logra tener éxito, debido al desconocimiento del mercado al cual se esta ingresando.

El consumidor canadiense está demandando productos de alta calidad, frescos y empacados, que sean fáciles de comer o que sean prácticos en manejo y preparación.

Para ir conociendo mejor el mercado, hay que tomar en cuenta el producto que se va a ingresar el cual es un alimento, para este tipo de producto existe una gran preocupación en lo que tiene que ver con la seguridad de los alimentos que adquieren. Esto ha sido estimulado por graves incidentes internacionales relacionados con la seguridad de los alimentos. Sin embargo, el consumidor canadiense, a diferencia del europeo o del sudamericano, tiene un alto grado de confianza en el sistema regulatorio de los alimentos de su país y confía en que éste lo protegerá de las enfermedades que traen los alimentos. Las preocupaciones del consumidor en materia de seguridad van desde la polución en donde se producen los alimentos hasta los residuos de pesticidas, las enfermedades transmitidas por los animales y los productos genéticamente modificados.

Especialmente entre los jóvenes, las preocupaciones ambientales y sociales tienen implicaciones en la demanda de alimentos (procesamiento, empaçado, alimentos ecológicos, entre otros).

Los productos frescos pre-cortados son uno de los segmentos de más rápido crecimiento en el sector de frutas y hortalizas canadiense y, aunque su mercado está dominado por las compañías procesadoras, algunas cadenas minoristas están fabricando sus propios productos y algunas pequeñas empresas han tenido éxito con la introducción de productos diferenciados como ensaladas empacadas. Para alcanzar el éxito en este segmento es indispensable tener en cuenta la excelente calidad y la total seguridad de los alimentos.

Así como Ecuador sigue buscando mercados de exportación para sus productos, Canadá representa un mercado con mucho potencial para la expansión. Sin embargo, el exportador debe hacer su tarea. No puede asumir que lo que se venda en Estados Unidos se venda también en Canadá. Sin lugar a dudas, los dos mercados son semejantes, pero no iguales.

Con lo anteriormente descrito, y sabiendo aun los problemas de obesidad que Canadá tiene, las alternativas saludables están generando un aumento en las comidas orgánicas y aquellas percibidas con beneficios para la salud y una alimentación que incluya vitaminas y minerales y así dejar la mala alimentación causada por muchos químicos en los diferentes productos que se

presentan al consumidor. Además, se focalizan en comidas fáciles y convenientes de preparar, los canadienses suelen dedicar poco tiempo a la compra y preparación de alimentos.

Lo que se propone es presentar al mercado un producto saludable, dar una alternativa en el consumo de productos sin químicos, sino más bien con la sensación de degustar una mermelada casera, la cual se podrá conservar en color, aroma y sabor, así como sus sanas propiedades del membrillo que hacen un alimento irresistible.

El exportador de este tipo de producto, debe tomar en cuenta que la mermelada en Canadá se consume durante todo el año, pero entre los meses de junio a septiembre existe una gran oferta de productos locales, pero mientras el producto sea cómodo, fácil y rápido de preparar será muy bien visto por el consumidor canadiense en cualquier etapa del año.

Los principales mercados se encuentran en Toronto, Montreal y Vancouver. Una característica del sistema de distribución canadiense es que se suelen concentrar los envíos a estos tres núcleos urbanos. Con frecuencia se utilizan Toronto y Vancouver para realizar una exploración inicial del mercado, ya que son considerados por los importadores y agentes como buenos predictores del comportamiento del resto del país. (Fuente: Rodrigo Sepúlveda/Pro Chile Montreal)

El exportador debe conocer que un plan de marketing para su producto será como el mapa que le indicara de qué forma llegará a su destino, esclareciendo los objetivos y permitiéndole anunciar los posibles problemas y de esta forma buscar la solución.

El vender o lanzar un nuevo producto al mercado, hoy en día, debido a la cantidad de competidores, y a la variedad de productos que ofrecen, pareciera ser una tarea complicada.

Se debe estar conscientes, que si el producto es de buena calidad y presenta una diferenciación, es decir, alguna innovación que lo haga atractivo y lo diferencie a los demás productos de la competencia, se hará más fácil iniciar las ventas, en este caso vamos a introducir un producto muy saludable, algo que el mercado canadiense lo requiere.

Crear y mantener buenas relaciones y contactos personales con los importadores / distribuidores debería formar parte de la estrategia de los exportadores para incorporar nuevos productos en Canadá.

Una de las mejores formas de presentar este producto a los consumidores es, asistir a ferias o eventos locales que permitan dar a conocer aún más la mermelada de membrillo, asistir a seminarios y conferencias sobre nuestro sector a nivel internacional, las visitas al importador aunque sea una vez al año y así se podrá observar las nuevas tendencias del producto en el mercado, Canadá es un mercado muy competitivo y veloz por lo cual el constante desarrollo es parte del negocio.

Cualquier producto que tenga potencial para ser exportado, debe ser seguro y ofrecer la confianza suficiente a quien lo adquiera, es muy necesario que este producto cumpla con todos los requisitos legales y gubernamentales exigidos por el mercado de destino, que sea del agrado del consumidor va a resultar una pieza muy importante para que este producto tenga una buena acogida en el mercado, la presentación del producto de ser.

El Mercado canadiense es muy exigente en lo que tiene que ver con productos alimenticios, por lo que se espera satisfacer las necesidades de este mercado, con un producto saludable.

Conocer a los competidores es indispensable, ya que se puede obtener información esencial en cuestión precio, y así poder entrar en el mercado con precios competitivos, no más altos que la competencia ni muy bajos, sino buscar lo más conveniente para el consumidor y para el exportador ya que es necesario obtener ganancias.

La logística es una de las áreas más importantes dentro de una empresa, esta empieza desde cuando se genera una necesidad (materias primas, insumos, suministros etc.) recepción, control, tiempos de transformación (producto terminado), almacenamiento y traslado, medio de transporte, hasta que el producto terminado llegue al cliente final, esta gestión es constante y hay

que tener en cuenta que este ciclo nunca termina, todas las partes descritas deben articularse de manera organizada para que nuestro cliente final esté satisfecho. En lo referente a transporte, se debe indicar que Canadá, cuenta con 13 aeropuertos internacionales y cuenta con cinco puertos principales.

Todos los medios de transporte presentan ventajas e inconvenientes. Debemos tener en cuenta, que cuando se vaya a seleccionar un medio de transporte, este dependerá, del producto que vaya a ser comercializado, de las necesidades y preferencias del exportador y de las exigencias de los clientes o a su vez de los propios productos.

En el mercado canadiense las ventas se realizan mediante canales de comercialización cortos, y en muchos casos los productos son vendidos directamente desde productor al usuario final. A menudo una completa cobertura del mercado consumidor requiere contar con representación en varias regiones de Canadá. Toronto, siendo el área metropolitana más grande y el centro comercial del país, es la más lógica ubicación para establecer una sola representación, al mismo tiempo la ciudad de Montreal se caracteriza por su cultura francófona (persona que tiene el francés como lengua nativa), permitiendo un escenario de dos culturas diferentes en Canadá, la anglófona (persona que tiene el inglés como lengua nativa) y la francófona.

Uno de los canales de distribución más significativo es del productor/exportador al importador/agente, quien distribuye a un mayorista o usuario industrial, quien a su vez distribuye a los comerciantes y éstos a los consumidores.

Presupuesto

Inversión

Las inversiones necesarias para el presente proyecto están determinadas por los Activos (fijos y diferidos), los cuales se detallan a continuación.

Cuadro No. 1 Inversiones del Proyecto

DETALLE		MONTO \$
Activos Fijos		24.910,00
Materiales de Producción	3.146,00	
Equipo de Computación	3.120,00	
Equipo de Oficina	572,00	
Muebles y Enseres	2.072,00	
Vehículo	16.000,00	
Activos Diferidos		1.250,00
Gastos de Constitución	500,00	
Gastos de Organización	500,00	
Software	250,00	
Capital de Trabajo		19.284,35
TOTAL		45.444,35
Financiamiento		-
Recursos Propios		27.266,61
Préstamo Bancario		18.177,74

Elaborado: Autores

Capital de Trabajo

El capital de trabajo está conformado por todos los costos y gastos del proyecto entre los que se encuentran los costos y gastos de producción, administración y ventas, obteniendo un total de capital de trabajo para el primer mes de USD. 19.284,35

Cuadro No. 2 Capital de Trabajo

DETALLE DEL CAPITAL DE TRABAJO:

Detalle	Mensual
Mat. Prima Directa	1.390,38
Mano de Obra Directa	2.629,77
Costo Indirecto de Fabricación	822,88
Gastos Administrativos	6.727,19
Gastos de Venta	1.286,00
SUBTOTAL	12.856,23
Nº Días laborables	30,00
Diario	428,54
Días del ciclo comercial	45,00
CAPITAL DE TRABAJO	19.284,35

Elaborado: Autores

Financiamiento del Proyecto

El financiamiento para el presente proyecto está compuesto por las aportaciones de los socios, que en este caso son el resultado del esfuerzo individual de cada uno y aparte de eso se deberá recurrir al financiamiento externo con un préstamo bancario.

Estructura del Financiamiento

La estructura del financiamiento será a través de las aportaciones de los socios y de un préstamo bancario, el cual se determinará de acuerdo al cuadro de fuentes y usos.

Cuadro de Fuentes y Usos

De acuerdo al detalle de los Activos Fijos y Diferidos se forma el Cuadro de Fuentes y Usos con la finalidad de determinar el total de recursos propios que los inversionistas deberán proporcionara para la ejecución del proyecto y los aportes extras que se deben considerar mediante un préstamo a una Institución financiera.

Cuadro No. 3 Cuadro de Fuentes y Usos

DETALLE	VALOR TOTAL	RECURSOS PROPIOS	PRESTAMOS
		60%	40%
ACTIVOS FIJOS	24.910,00	14.946,00	9.964,00
Maquinaria	3.146,00	1.887,60	1.258,40
Equipo de Computación	3.120,00	1.872,00	1.248,00
Equipo de Oficina	572,00	343,20	228,80
Muebles y Enseres	2.072,00	1.243,20	828,80
Vehículo	16.000,00	9.600,00	6.400,00
ACTIVOS DIFERIDOS	1.250,00	750,00	500,00
Gastos de Constitución	500,00	300,00	200,00
Gastos de Organización	500,00	300,00	200,00
Software	250,00	150,00	100,00
SUBTOTAL Inversión	26.160,00	15.696,00	10.464,00
CAPITAL DE TRABAJO	19.284,35	11.570,61	7.713,74
TOTAL Inversión INICIAL	45.444,35	27.266,61	18.177,74

Elaborado: Autores

Aportaciones de los Socios

En función del cuadro de Fuentes y Usos se establece que el valor de aportación de los socios asciende al valor de USD. 27.266,61 de acuerdo a las siguientes aportaciones detalladas en el presente cuadro:

Cuadro No. 4 Aportaciones de los Accionistas

ACCIONISTA	CAPITAL	Participación
ACCIONISTA 1	13.633,31	50%
ACCIONISTA 2	8.997,98	33%
ACCIONISTA 3	4.635,32	17%
TOTAL	27.266,61	100%

Elaborado: Autores

Financiamiento externo

Para cubrir el costo de las inversiones a realizarse para la implementación de la exportación de mermelada de membrillo se recurrirá al endeudamiento con la banca el mismo que será de US\$ 18,177.74 con un interés anual del 12%.

Costos e Ingresos del Proyecto

Costos de Producción

Los costos de producción se detallan todos los costos que se involucran directa e indirectamente con la elaboración del producto.

Para el cual se consideraran los materiales directos, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación.

Cuadro No. 5 Costos de Producción

COSTOS DE Producción		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
MATERIALES DIRECTOS	1.390,38	16.684,61
MANO DE OBRA DIRECTA	2.629,77	31.557,27
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		
Servicios Básicos (70%)	105,00	1.260,00
Depreciación (40%)	292,88	3.514,60
Arriendo (50%)	250,00	3.000,00
Combustible	100,00	1.200,00
Mantenimiento y Reparaciones	75,00	900,00
TOTALES	4.843,04	58.116,48

Elaborado: Autores

Materiales Directos

Los materiales directos necesarios para la ejecución de la exportación de 3600 cajas mensuales de mermelada de membrillo con un valor Fob de \$3.68 cada uno al mercado canadiense, los cuales detallamos a continuación:

Cuadro No.6 Materiales Directos

MATERIALES DIRECTOS					
		Mensual	Valor	Mensual	Anual
Denominación	Tipo de U.	Cantidad	Unitario	Valor Total	Valor Total
Membrillo	kg	715,00	0,25	178,75	2.145,00
Azúcar	kg	430,00	0,45	193,50	2.322,00
Pectina	kg	0,85	10,45	8,88	106,59
Acido Cítrico	kg	0,60	2,30	1,38	16,56
Sorbato de Potasio	kg	0,40	2,18	0,87	10,46
Etiquetas	u	3.600,00	0,03	108,00	1.296,00
Cajas	u	300,00	0,25	75,00	900,00
Combustible	gas	4,00	8,00	32,00	384,00
Frascos-Tapas de 250gr	u	3.600,00	0,22	792,00	9.504,00
TOTAL				1.390,38	16.684,61

Elaborado: Autores

Mano de Obra Directa

La mano de obra directa, se detallan los sueldos y beneficios de ley del personal que labora en la Área Operativa.

Cuadro No. 7 Mano de Obra Directa

MANO DE OBRA DIRECTA										
Nomina	N°	Salario Mensual	13°	14°	F.Reserv.	Vacaciones	A. Patronal	N. indiv.	T.mensual	T. Anual
Jefe de Produc.	1,00	600,00	50,00	24,33	55,98	25,00	72,90	828,21	828,21	9.938,56
Empacadores	4,00	318,00	26,50	24,33	29,67	13,25	38,64	450,39	1.801,56	21.618,71
TOTAL									2.629,77	31.557,27

Elaborado: Autores

Gastos Indirectos de Fabricación

Los gastos indirectos de fabricación están compuestos por la depreciación, mantenimiento y reparaciones de las maquinarias, servicios básicos, combustible y arriendo del área donde se producen las mermeladas de membrillo.

Cuadro No. 8 Costos Indirectos de Fabricación

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Depreciación Y Amortización				
Depreciación	Costos	% Depr.	Total Anual	Total Mens.
Materiales de Producción	3.146,00	0,10	314,60	26,22
Vehículo	16.000,00	0,20	3.200,00	266,67
TOTAL			3.514,60	292,88

SERVICIOS BASICOS		
Descripción	Mensual	Anual
Luz, agua, teléfono	105,00	1.260,00
TOTAL	105,00	1.260,00

COMBUSTIBLE		
Descripción	Mensual	Anual
Diesel	100,00	1.200,00
TOTAL	100,00	1.200,00

ARRIENDO		
Descripción	Mensual	Anual
Arriendo de local	250,00	3.000,00
TOTAL	250,00	3.000,00

MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		
Descripción	Mensual	Anual
Manten. Y Reparac. Maquin.	30,00	360,00
Manten. Y Reparac. Vehículo	45,00	540,00
TOTAL	75,00	900,00

Elaborado: Autores

Gastos Administrativos

Sueldos y Salarios

Los gastos administrativos están conformados por los sueldos del personal que se encuentra laborando en el área administrativa, dentro del cual se encuentran: el Gerente General, el Contador, el Coordinador de Exportación, Recepcionista y el Chofer

Cuadro No. 9 Sueldos y Salarios Personal Administrativo

SUELDOS DPTO. ADMINISTRATIVO										
Nomina	N°	Salario Mensual	13°	14°	F.Reserv.	Vacaciones	A. Patronal	N. indiv.	T.mensual	Total Anual
Gerente General	1,00	900,00	75,00	24,33	83,97	37,50	109,35	1.230,15	1.230,15	14.761,84
Contador	1,00	500,00	500,00	24,33	46,65	20,83	60,75	1.152,57	1.152,57	13.830,80
Coordinador de Exportación	2,00	350,00	700,00	24,33	32,66	14,58	42,53	1.164,10	2.328,19	27.938,32
Recepcionista	1,00	318,00	318,00	24,33	29,67	13,25	38,64	741,89	741,89	8.902,68
Chofer	1,00	318,00	318,00	24,33	29,67	13,25	38,64	741,89	741,89	8.902,68
TOTAL									6.194,69	74.336,31

Elaborado: Autores

Gastos de Papelería

En los gastos administrativos se detallan los costos de papelería, los cuales son facturas, debidamente registradas ante el SRI, retenciones, guía de remisión, nota de debito y crédito, adicional de tarjetas de presentación para el Gerente, Coordinador de Exportación y Jefe Operativo.

Cuadro N0. 10 Gastos de Papelería

COSTOS DE PAPELERIA				
Detalle	Cantidad	V/U	Valor Mensual	V.Anual
Resma de Papel A4	5,00	4,50	22,50	270,00
Block de Facturas	4,00	15,00	60,00	720,00
Block de Comp. Retenc.	3,00	10,00	30,00	360,00
Block de Guía de Remis.	3,00	5,00	15,00	180,00
Block de Nota Cred/Deb	2,00	10,00	20,00	240,00
Tarjetas de Presentación (100u c/u)	3,00	30,00	90,00	1.080,00
TOTAL			237,50	2.850,00

Elaborado: Autores

Depreciación de Equipos y Amortización

Los costos de las depreciaciones y amortizaciones son rubros importantes en los gastos administrativos, debido a que al realizar una compra de equipos es necesario saber el valor de la depreciación y la amortización a considerar de los gastos que se incurren en la constitución, organización y al compra de un software para las operaciones de la empresa.

Cuadro No. 11 Depreciación y Amortización

DEPRECIACION				
	Costos	% Depr.	Vida Útil	Total Anual
Equipo de Computación	3.120,00	0,33	3 años	1.029,60
Equipo de Oficina	572,00	0,10	10 años	57,20
Muebles y Enseres	2.072,00	0,10	10 años	207,20
TOTAL				1.294,00
Amortización				
Gastos de Constitución	500,00	0,20	5 años	100,00
Gastos de Organización	500,00	0,20	5 años	100,00
Software	250,00	0,20	5 años	50,00
TOTAL				250,00
TOTAL DEPREC. Y AMORTIZACION				1.544,00

Elaborado: Autores

Servicios Básicos y Arriendo

Los servicios básicos y arriendos son rubros fijos en los gastos administrativos, los mismos que se detallan a continuación:

Cuadro No. 12 Servicios Básicos y Arriendo

SERVICIOS BASICOS		
Descripción	Mensual	Anual
Luz, agua, teléfono	45,00	540,00
TOTAL	45,00	540,00

Elaborado: Autores

Gastos de Venta

Publicidad y Propaganda

Con el objeto de difundir la mermelada de membrillo en Canadá, se debe publicitar por medio de las vías de comunicación más conocidas los beneficios, características del producto, para lo cual se tiene presupuestado los siguientes rubros:

Cuadro No. 13 Publicidad y Propaganda

PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		
Descripción	Mensual	Anual
Publicidad por Internet	700,00	8.400,00
TOTAL	700,00	8.400,00

Elaborado: Autores

Gastos de Exportación

En el termino de negociación FOB debemos de considerara los costos que se van a incurrir para exportar el producto, dado que el presente termino determina que la responsabilidad y obligación del vendedor es entregar la carga en la borda del buque, es decir, hasta que la carga este en las bodegas del buque o avión, para su respectiva transportación.

Cuadro No. 14 Costos de Exportación

COSTOS DE EXPORTACION

DETALLE	VALOR UNITARIO	TRAMITES REALIZADOS AL MES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
AGENCIAMIENTO ADUANERO	200,00	1	200,00	2400,00
TRANSPORTE LOCAL	180,00	1	180,00	2160,00
CERTIFICADO DE ORIGEN	80,00	1	80,00	960,00
INSPECCION ANTINARCOTICO	50,00	1	50,00	600,00
ESTIBADORES	76,00	1	76,00	912,00
TOTAL			586,00	7032,00

Gastos Financiero

Para cubrir el costo de las inversiones a realizarse para la implementación de la exportación de mermelada de membrillo se recurrirá al endeudamiento con una institución financiera por el valor de US\$ 18177,74 con un interés comercial del 12%.

Cuadro No. 15 Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACION				
Monto	18177,74			
Interés	12%			
Periodos	60			
Nº	Pago de Capital	Interés	Cuota	Saldo
0		0,0100		18177,74
Año 1	2822,85	2029,42	4852,27	15354,89
Año 2	3180,85	1671,41	4852,26	12174,04
Año 3	3584,25	1268,01	4852,26	8589,79
Año 4	4038,85	813,43	4852,28	4550,94
Año 5	4550,95	301,33	4852,28	-0,01

Elaborado: Autores

Proyecciones de los Costos

Cuadro No. 16 Proyección Costos de Producción

COSTOS DE PRODUCCION					
RUBROS	1° AÑO	2° AÑO	3° AÑO	4° AÑO	5° AÑO
MATERIALES DIRECTOS	16.684,61	17.518,84	18.394,79	19.314,53	20.280,25
MANO DE OBRA DIRECTA	31.557,27	33.135,13	34.791,89	36.531,48	38.358,06
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION					
Servicios Básicos (70%)	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61	1.531,54
Depreciación (40%)	3.514,60	3.514,60	3.514,60	3.514,60	3.514,60
Arriendo (50%)	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,88	3.646,52
Combustible	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
Mantenimiento y Reparaciones	900,00	945,00	992,25	1.041,86	1.093,96
TOTALES	58.116,48	60.846,58	63.713,17	66.723,10	69.883,53

Los costos se incrementaran en un 5% considerando la inflación y el incremento en la producción anual.

Elaborado: Autores

Cuadro No. 17 Proyección de Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
RUBROS	1° AÑO	2° AÑO	3° AÑO	4° AÑO	5° AÑO
Sueldo Dpto. Administrativo	74.336,31	77.309,77	80.402,16	83.618,24	86.962,97
Costo de Papelería	2.850,00	2.964,00	3.082,56	3.205,86	3.334,10
Depreciación y Amortización	1.544,00	1.544,00	1.544,00	514,40	514,40
Servicios Básicos	540,00	561,60	584,06	607,43	631,72
Arriendo de Local	3.000,00	3.120,00	3.244,80	3.374,59	3.509,58
TOTALES	82.270,31	85.499,37	88.857,58	91.320,52	94.952,77

Los costos se incrementaran en un 4% .

Elaborado: Autores

Cuadro No. 18 Proyección de Gastos de Venta

GASTOS DE VENTA					
RUBROS	1° AÑO	2° AÑO	3° AÑO	4° AÑO	5° AÑO
Publicidad y Propaganda	8.400,00	8.736,00	9.085,44	9.448,86	9.826,81
Costos de Exportación	7.032,00	7.313,28	7.605,81	7.910,04	8.226,45
TOTALES	15.432,00	16.049,28	16.691,25	17.358,90	18.053,26

Los costos se incrementaran en un 4% .

Elaborado: Autores

Presupuesto de Ingreso

El total de ingresos se detalla de acuerdo al total de costo de producción.

Cuadro No. 19 Costo de Producción

Costo de Producción			
(PRIMER AÑO)			
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Membrillo	43.200	1,35	58.320,00

Elaborado: Autores

Proyección del Presupuesto de Ingresos

Cuadro No. 20 Proyección de Ventas

VENTAS PROYECTADAS			
AÑOS	PRODUCCION	V. UNIT.	V. TOTAL
1	43.200	3,68	158.910,08
2	45.360	3,86	175.198,37
3	47.628	4,06	193.156,20
4	50.009	4,26	212.954,71
5	52.510	4,47	234.782,57
El precio se incrementa en un 5% anual			

Elaborado: Autores

Evaluación Financiera

Instrumentos de Evaluación

Los instrumentos de evaluación del proyecto se dan en función de los estados de Situación Inicial, Resultados y Flujo de Caja

Estado de Situación Inicial

Cuadro N0. 21 Estado de Situación Inicial

ESTADO DE SITUACION INICIAL

<u>ACTIVOS</u>		AÑO 0
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		19.284,35
Caja	19.284,35	
<u>ACTIVO FIJO</u>		24.910,00
Maquinaria	3.146,00	
Equipo de Computación	3.120,00	
Equipo de Oficina	572,00	
Muebles y Enseres	2.072,00	
Vehículo	16.000,00	
<u>ACTIVOS DIFERIDOS</u>		1.250,00
Gastos de Constitución	500,00	
Gastos de Organización	500,00	
Software	250,00	
TOTAL ACTIVOS		<u>45.444,35</u>
<u>PASIVOS</u>		
<u>PASIVO LARGO PLAZO</u>		18.177,74
Préstamo por Pagar	18.177,74	
TOTAL PASIVOS		18.177,74
<u>PATRIMONIO</u>		
Capital Social	27.266,61	
TOTAL PATRIMONIO		27.266,61
TOTAL PAS. + PATRIM.		<u>45.444,35</u>

Elaborado: Autores

Estado de Resultados

Cuadro No. 22 Proyección de Estado de Resultados

AÑO	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
RUBROS	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Ventas Netas	158.910,08	175.198,37	193.156,20	212.954,71	234.782,57
(-) Costo de Producción	58.116,48	60.846,58	63.713,17	66.723,10	69.883,53
Utilidad Bruta	100.793,60	114.351,79	129.443,02	146.231,61	164.899,04
(-) Gastos Administrativos	82.270,31	85.499,37	88.857,58	91.320,52	94.952,77
(-) Gtos. De Venta	15.432,00	16.049,28	16.691,25	17.358,90	18.053,26
(-)Gastos Financieros	2.029,42	1.671,41	1.268,01	813,43	301,33
Utilidad del Ejercicio Pres.	1.061,87	11.131,73	22.626,18	36.738,75	51.591,68
(-) 15% Part. Trabajadores	159,28	1.669,76	3.393,93	5.510,81	7.738,75
UAI Presupuestada	902,59	9.461,97	19.232,25	31.227,94	43.852,93
(-) 23% Impto. A a la Rta.	207,59	2.176,25	4.423,42	7.182,43	10.086,17
Utilidad Neta Presupuest.	694,99	7.285,72	14.808,84	24.045,51	33.766,76

Elaborado: Autores

Flujo de Caja

Cuadro No. 23 Estado de Flujo de Caja

ESTADO DE FLUJO DE CAJA

INGRESOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo Inicial	-	19.284,35	17.156,49	13.975,64	17.795,81	25.779,72
Capital Social	27.266,61	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Prestamo Bancario	18.177,74	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas	0,00	158.910,08	175.198,37	193.156,20	212.954,71	234.782,57
TOTAL INGRESOS	45.444,35	178.194,43	192.354,86	207.131,84	230.750,52	260.562,28
EGRESOS						
Maquinaria	3.146,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipo de Computación	3.120,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipo de Oficina	572,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Muebles y Enseres	2.072,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Vehiculo	16.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de Constitucion	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de Organización	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Software	250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costo de Venta/Produc.	0,00	58.116,48	60.846,58	63.713,17	66.723,10	69.883,53
Gasto Administrativo	0,00	82.270,31	85.499,37	88.857,58	91.320,52	94.952,77
Gasto de Venta	0,00	15.432,00	16.049,28	16.691,25	17.358,90	18.053,26
Gasto Financiero	0,00	4.852,27	4.852,26	4.852,26	4.852,28	4.852,28
15% Part. Trabajadores	0,00	159,28	1.669,76	3.393,93	5.510,81	7.738,75
23% Impto. A la Renta	0,00	207,59	2.176,25	4.423,42	7.182,43	10.086,17
Pago de Dividendos	0,00	0,00	7.285,72	7.404,42	12.022,76	16.883,38
TOTAL EGRESOS	26.160,00	161.037,94	178.379,22	189.336,03	204.970,80	222.450,14
SALDO	19.284,35	17.156,49	13.975,64	17.795,81	25.779,72	38.112,14

Elaborado: Autores

Valor Actual Neto (VAN)

El Método del Valor Actual Neto (VAN), permitirá evaluar que tan conveniente es el proyecto, para lo cual es necesario traer a valor presente todos los flujos de efectivo.

Formula del VAN

$$\text{VAN} = -I_{\text{Inicial}} + \frac{\text{F.Caja Neto 1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{F.Caja Neto 2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{F.Caja Neto 3}}{(1+i)^3} + \dots + \frac{\text{F.Caja Neto n}}{(1+i)^n}$$

En donde:

Van = Valor actual neto

Io = Inversión Inicial

i = Tasa de Descuento

n = Períodos

Para la aplicación de los métodos de evaluación se considerará la siguiente tasa de descuento.

Cuadro N0. 24 Tasa de Descuento

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE INTERES	12%
INFLACION PROYECTADA	3%
TOTAL	15%

Elaborado: Autores

Cuadro No. 25 Valor Actual Neto

Nº	INVERSION	INGRESOS	VAN
0	-45.444,35		-45.444,35
1	0,00	17.156,49	14.918,69
2	0,00	13.975,64	10.567,59
3	0,00	17.795,81	11.701,03
4	0,00	25.779,72	14.739,64
5	0,00	38.112,14	18.948,47
VALOR ACTUALIZADO			25.431,07

Elaborado: Autores

De acuerdo al cuadro anterior se determina la viabilidad del proyecto mediante la valorización del mismo a través del Valor Actual Neto el mismo que es mayor a cero, por lo tanto es aceptado.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

El cálculo de la Tasa Interna de Retorno es importante para la evaluación del presente proyecto ya que es la tasa de descuento que equiparará el valor presente de las entradas de efectivo que genere el proyecto con la inversión inicial realizada.

La tasa interna de retorno que se calculará será:

TASA INTERNA DE RETORNO:

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} = & -45444,35 + \frac{17156,49}{(1+0,3504)^1} + \frac{13975,64}{(1+0,3504)^2} + \frac{17795,81}{(1+0,3504)^3} + \frac{25779,72}{(1+0,3504)^4} + \frac{38112,14}{(1+0,72841)^5} = 0 \\
 & -45444,35 + 12704,75 + 7663,85 + 7226,54 + 10468,65 + 7381,13 = 0,57 \\
 \text{TIR} = & 35,04\% \quad \text{VAN/INVERSIONISTA}
 \end{aligned}$$

La tasa interna de retorno se calculará mediante la valoración directa del Van Actualizado versus la Inversión con lo cual se obtuvo una Tasa Interna de Retorno del 35.04%, siendo ésta superior a la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento, lo que significa que es mucho más rentable invertir el capital en este proyecto que invertirlo en una Institución del Sistema Bancario, ya que genera mayores utilidades.

Punto de Equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio del proyecto de exportación de mermelada de membrillo se determinará clasificando los costos fijos y los costos variables de la siguiente manera:

Cuadro No. 26 Punto de Equilibrio

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO			
Valor en \$			
Descripción	Costo Fijo	C. Variable	C.Total
MATERIALES DIRECTOS		16.684,61	16.684,61
MANO DE OBRA DIRECTA		31.557,27	31.557,27
<u>COSTO INDIRECTO DE FABRICACION</u>			
Servicios Básicos (70%)		1.260,00	1.260,00
Depreciación (40%)	3.514,60		3.514,60
Arriendo (50%)	3.000,00		3.000,00
Combustible		1.200,00	1.200,00
Mantenimiento y Reparaciones		450,00	450,00
SUELDO DPTO. ADMINISTRATIVO	74.336,31		74.336,31
COSTO DE PAPELERIA		1.425,00	1.425,00
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	1.544,00		1.544,00
SERVICIOS BASICOS		540,00	540,00
ARRIENDO DE LOCAL	3.000,00		3.000,00
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	8.400,00		8.400,00
GASTOS DE EXPORTACION	7.032,00		
INTERESES PAGADOS	2.029,42		2.029,42
TOTALES	93.794,91	53.116,88	148.941,21

Elaborado: Autores

Cuadro No. 26 Cálculo de Punto de Equilibrio

<u>PUNTO DE EQUILIBRIO EN \$:</u>			
PE\$=	C.FIJO		
	1 - Cvu/PV		
	<hr/>		
	93794,91		0,33423913
	<hr/>		
	1 - 1,23/3,68		
	<hr/>		
	93794,91		93794,91
	<hr/>		
	1- 0,33423913	=	0,67
		=	\$ 140.887,67

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES:

$$PEu = \frac{\text{PROD. PROGRAMADA} * C.FIJO}{\text{VENTAS} - C. VARIABLE}$$

$$= \frac{43200 * 93794,91}{158910,08 - 53116,88} = \frac{4051940268}{\$ 105.793,20} = 38300,57 \text{ UNIDADES}$$

PEu= CF + CV + 0

$$3,68x = 93794,91 + 1,23x + 0$$

$$3,68x - 1,23x = 93794,91$$

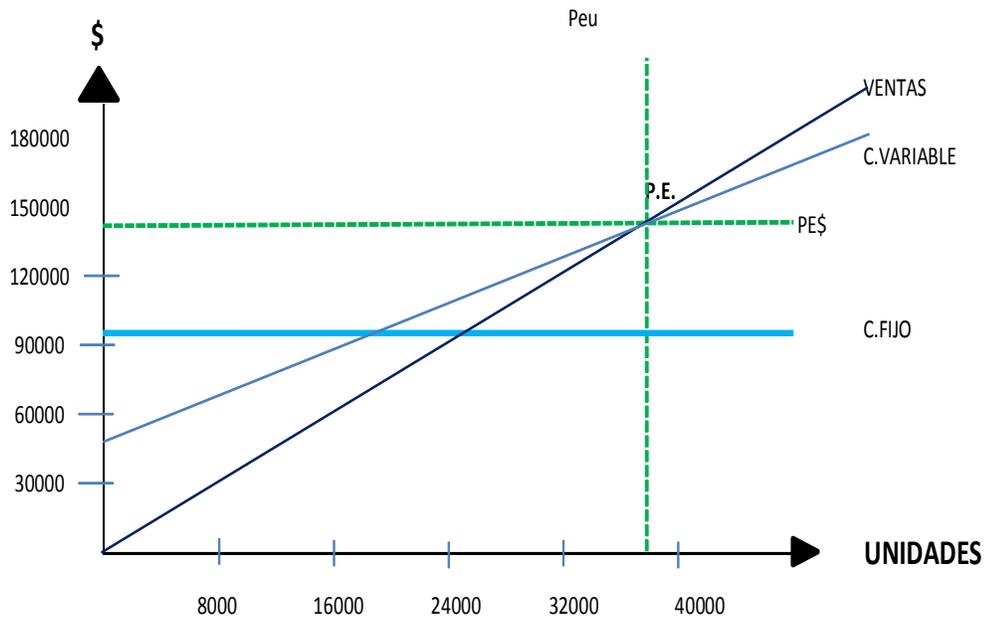
$$2,45x = 93794,91$$

$$X = \frac{93794,91}{2,45} = 38300,57 \text{ UNIDADES}$$

Elaborado: Autores

GRAFICO - PUNTO DE EQUILIBRIO

C.FIJO: \$ 93.794,91
C. VARIABLE: \$ 53.116,88
PE \$: \$ 140.887,67
PE u: 38301 Cajas



De acuerdo al cálculo del punto de equilibrio se determina que este se encuentra en US\$ 140.887,67 y 38301 unidades, meta que la exportadora debe cumplir para cubrir eficientemente sus costos fijos y sus costos variables.

9. IMPACTO

Con la implementación de la propuesta se espera que los productores realicen exportaciones al mercado Canadiense y así se pueda obtener una mejor calidad de vida en las familias campesinas, quienes generaran ingresos por la venta de su producto.

10. EVALUACION

La presente propuesta será evaluada mediante visitas trimestrales a los productores de mermelada de membrillo, con el fin de revisar el proceso de producción, los trámites de exportaciones y el contacto que tienen con sus compradores en Canadá.

Mediante las visitas se realizarán entrevistas a los exportadores de mermelada para conocer las experiencias obtenidas y los conocimientos adquiridos durante las exportaciones realizadas.

BIBLIOGRAFIA

Banco Central del Ecuador. Estadísticas

Banco Central del Ecuador. Certificados Electrónicos

Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense. <http://www.ecucanchamber.org/>

Cámara de Comercio Internacional. INCOTERMS 2010

Coronado Trinidad, Myriam; Hilario Rosales, Roaldo (2001) Elaboración de mermeladas/ En: Procesamiento de alimentos para pequeñas y microempresas agroindustriales (CIED)

Decreto Ejecutivo No. 1583. Registro Oficial N° 347, Junio 14 del 2001 Reglamento de Registro Sanitario y Control Sanitario

Federación Ecuatoriana de Exportadores:

<http://www.fedexpor.com/site/attachments/article/79/exportar.pdf>

Gustavo Cevallos, Erik González, Daniela Recalde (2009). Proyecto de producción y exportación de dulce de membrillo a inmigrantes ecuatorianos que residen en la ciudad de nueva york, estados unidos. (ESPOL)

Institución de Comercio Exterior de Castilla. Guía Práctica de Exportación a Canadá: <http://www.ipex.es/www/download/guiasyobservatorios/gbarreras/canada/canada.pdf>

Libro V. Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión

PRO ECUADOR. Ficha Comercial de Canadá 2011

PRO ECUADOR. INCOTERMS 2010 <http://www.proecuador.gob.ec/servicio-al-exportador/intercoms/>

Raquel González Blanco (2011), Tendencias y nuevos desarrollos de la Teoría Económica: Diferentes Teorías del Comercio Exterior.

REGLEMANETO TECNICO ECUATORIANO. RTE 015:2006 Instituto Ecuatoriano de Normalización.

S&B Consultores. Guía Práctica para la Localización y Resolución de Barreras Comerciales Agroalimentarias en Terceros Países-Canadá

Security Data. Certificados Electrónicos

Thorp Rosemary. 1998 Progreso, Pobreza y Exclusión

ANEXO 1

Francés



Ingles



ANEXO 3

233	6106 4205		233	6106 4205
Shipper Name and Address CIA. SWEETHEART JAM José María Velasco Ibarra Solar 13 Telefono: 042201497 FAX: 5028120 RUC: 0992748184001 GUAYAQUIL-ECUADOR		Shipper's Account Number	Not Negotiable Air Waybill Issued By Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.	
Consignee Name and Address INES IMPORTA & EXPORT 3772 ANDRE SAINTE MARIE, J3Y 8GT TELEPHONE: +1 (514)8043206 MONTREAL-CANADA		Consignee's Account Number	It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.	
Issuing Carrier's Agent Name and City CALVIMA CIA. LTDA.		Accounting Information		
Agent's IATA Code 79-1-00470013		Account No.		
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing GUAYAQUIL- ECUADOR		Reference Number		Optional Shipping Information
To CA	By First Carrier KLM	to by to by	Currency USD	Declared Value for Carriage NVD
Airport of Destination		Flight Date	For Carrier Use Only Flight Date	Declared Value for Customs NCV
Amount of Insurance		INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".		
Handling Information				
These commodities, technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Ultimate destination				SCI
No. of Pieces RCP	Gross Weight kg	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate Charge
04	1800 kg		1800 kg	USD 2.40
				Total USD 4,320.00
Nature and Quantity of Goods (Inc. Dimensions or Volume) 300 CAJAS DE MERMELADA DE MEMBRILLO 8 PALLETS DIMENSIONES: 120X100X15 CMS (5)				
Prepaid		Weight Charge		Collect 4,320.00
		Valuation Charge		Other Charges
		Tax		FUEL SECURITY CHARGES 270.00 DOCUMENTACION 35.00 INGRESO AL ECUAPASS 35.00 Handling Fe 60.00 Air Waybill Documentation Fee 45.00
Total Other Charges Due Agent		45.00		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.
Total Other Charges Due Carrier		400.00		CALVIMA CIA. LTDA.
				Signature of Shipper or his Agent
Total Prepaid		Total Collect		
		4,765.00		
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency		Executed on (date)
				at (place)
For Carriers Use only at Destination		Charges at Destination		Signature of Issuing Carrier or its Agent
		Total Collect Charges		

ANEXO 4



REPUBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE SALUD PUBLICA

Solic. # IAN-06-0870

SISTEMA NACIONAL DE VIGILANCIA Y CONTROL
INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL
"LEOPOLDO IZQUIETA PEREZ"

CERTIFICADO DE REGISTRO SANITARIO
INSCRIPCIÓN DE ALIMENTOS PROCESADOS: NACIONALES

El Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" certifica que:

El Producto: MERMELADA DE MEMBRILLO

Elaborado por:

Lugar de origen del Fabricante:

Solicitante:

Tipo: FRUTAS Y DERIVADOS

Envases: TANQUE Y TAPA CON ZUNCHO DE SEGURIDAD METÁLICO / FUNDA SCHOLLE (POLIETILENO BAJA DENSIDAD / POLIPROPILENO / POLIPROPILENO BIORIENTADO METALIZADO) DE 230 kg; CAJA DE CARTÓN CORRUGADO / FUNDA SCHOLLE (POLIETILENO BAJA DENSIDAD / POLIPROPILENO / POLIPROPILENO BIORIENTADO METALIZADO) DE 20,9; 929,9; 1156,7 kg.

Forma de conservación: AMBIENTE FRESCO Y SECO

Tiempo máximo de consumo: 12 MESES

COMPOSICIÓN DECLARADA:

100%

08.11.06 EMISIÓN DE NUEVO CERTIFICADO POR INCLUSIÓN DE OTRA PRESENTACIÓN Y AMPLIACIÓN DE CONTENIDOS.



CLASIFICACION: DERIVADOS DE FRUTAS
Ha sido Inscrito y Registrado con el No.

4148-INHG-AN-11-06

VENTA: LIBRE

Vigente hasta:

ANEXO 5



OCE 01000015 | Buzon Electronico | SENA E | Guia del uso
MIRIAM DOLORES PAGUAY TANDAZO **Cerrar sesion**
 Consultar

Trámites Operativos | Servicios Informativos | Soporte al Cliente | Ventanilla Única

Menu izquierdo | Trámites Operativos > 1.1.0 e-Docs | Mi menu 1 2 3 4 5 6

Elaboración de e-Doc. Operativo

Despacho Aduanero | Cargas | Devolucion Condicionada

Importacion

Declaracion de Importacion	<input type="button" value="Seleccionar"/>
Sustitutivo de detalle del Documento de Importacion	<input type="button" value="Seleccionar"/>
Declaracion de Simplificada (Importacion)	<input type="button" value="Seleccionar"/>

Exportacion

Declaracion de Exportacion	<input type="button" value="Seleccionar"/>
Correccion, de Sustitutiva y Rechazo de Declaracion de Exportacion	<input type="button" value="Seleccionar"/>
Declaracion de Simplificada (Exportacion)	<input type="button" value="Seleccionar"/>
Notificacion	<input type="button" value="Seleccionar"/>



Trámites Operativos | Servicios Informativos

- 1.1 Elaboración de e-Doc. Op... > 1.1.0 e-Docs
 - 1.1.2 Formulario de solicitud categoría
- 1.2 Doc. de acompañamiento...
- 1.3 Integración de estados d...
- 1.4 Administración de pago
- 1.5 Envío y recepción de e-Doc >
- 1.6 e-Documentos
- 1.7 Directorio de Funcionario...
- 1.8 Integración de estados d...

015 | 2012 | 00000023 | P | **Consultar** | * A03.Co

ANEXO 6



OCE 01000015 | Buzon Electronico | SENA E | Guia del uso

MIRIAM DOLORES PAGUAY TANDAZO Cerrar sesion

Consultar



Trámites Operativos



Servicios Informativos



Soporte al Cliente



Ventanilla Única

Menu izquierdo

Trámites Operativos > 1.1.0 e-Docs > Declaracion de Exportacion

Mi menu 1 2 3 4 5 6

Declaración de Exportacion



INFORMACION DE GENERAL

* Numero atribuido	01000015	2012	00000023	P	Consultar
* A01.Codigo del distrito	[028] GUAYAQUIL - MARITIMO	* A03.Codigo de regimen	[40] EXPORTACION DEFINITIVA		
* A04.Tipo de despacho	[0] DESPACHO NORMAL				

INFORMACION DE EXPORTADOR

* B04.Codigo de tipo de identificacion del exportador	[001] RUC	Q	* B01.Nombre del exportador	
B02.Direccion del exportador				
* B06.Ciudad de residencia del exportador	--Seleccion--		* B07.CIIU	--Seleccion--

INFORMACION DE AGENTE

B08.Codigo de tipo de identificacion del declarante	--Seleccion--	Q	B10.Nombre del declarante	
B11.Direccion del declarante				

COMUN ITEM DOCUMENTOS

B19.Nombre del consignatario		B20.Direccion del consignatario	
* B25.Codigo de pais de destino final	--Seleccion--	* B21.Ciudad del consignatario	--Seleccion--
* B12.Valor FOB	\$ 0	* B13.Codigo de forma de pago de la transaccion comercial	--Seleccion--
* B14.Codigo de unidad de moneda de transaccion	--Seleccion--	B18.Fecha de emision de la carta de credito	28/09/2012 
* C01.Codigo de moneda	--Seleccion--	* C02.Tipo de cambio	1.00
* C03.FOB total de moneda de transaccion	\$ 0		
* B22.Tipo de carga	--Seleccion--	B24.Medio de transporte del lugar de partida	--Seleccion--
* B15.Codigo de puerto de embarque	--Seleccion--	B16.Codigo de puerto privado desde donde embarca	--Seleccion--
* B17.Codigo de puerto de llegada o de destino	--Seleccion--	* B23.Almacen de lugar de partida	--Seleccion--

TOTALES

* C04.Cantidad total de item			0
* C05.Peso neto total	0.00	* C06.Peso bruto total	0.00
* C07.Cantidad total de bultos	0	* C08.Cantidad de contenedores	0
* C09.Cantidad total de unidades fisicas	0	* C10.Cantidad total de unidades comerciales	0
C11.Codigo de la mercancia de despacho urgente	--Seleccion--	C12.Codigo de solicitud de aforo	--Seleccion--

Guardar temporal
Traer
Enviar certificado

ANEXO 7

COMUN **ITEM** DOCUMENTOS

INFORMACION DE ITEM

Resultado : 0

 Exportar Excel
  Importar Excel

D01.Numero de secuencia	D02.Tipo de tratamiento	D03.Codigo de producto	D04.Descripcion de la mercancia	D05.Codigo del estado de la mer

D07.Codigo suplementario	<input type="text"/>	D06.Codigo complementario	<input type="text"/>
* D15.Codigo subpartida	<input type="text"/>	* D02.Tipo de tratamiento	--Seleccion--
D03.Codigo de producto	<input type="text"/>	* D04.Descripcion de la mercancia	<input type="text"/>
* D05.Codigo del estado de la mercancia	--Seleccion--	* D14.Peso neto	0
* D11.Codigo de tipo de unidades fisicas	--Seleccion--	* D10.Cantidad de unidades fisicas	0
* D13.Codigo de unidad de venta de mercancia	--Seleccion--	* D12.Cantidad de unidades comerciales	0
* D08.Clase de embalaje	--Seleccion--	* D09.Canidad de bulto	0
* D16.Codigo de pais de origen	--Seleccion--	* D17.Valor FOB	\$ 0
* D18.Monto de transaccion de FOB real	\$ 0	D25.Valor fob de vehiculo	\$ 0
D21.Valor en factura de la serie	\$ 0	D22.Unidad monetaria de la factura	--Seleccion--
D23.Numero de chasis del vehiculo	<input type="text"/>	D24.Numero de motor	<input type="text"/>
D19.Numero de factura	<input type="text"/>	D20.Fecha de factura	28/09/2012 

DETALLE DE DESPACHO PRECEDENTE

D01.Numero de secuencia	E02.Codigo de regimen precedente	E03.Codigo de la distrito precedente	E04.Ano de la orden precedente

* D01.Numero de secuencia	<input type="text"/>	* E02.Codigo de regimen precedente	--Seleccion--
* E03.Codigo de la distrito precedente	<input type="text"/>	* E04.Ano de la orden precedente	<input type="text"/>
* E05.Secuencial precedente	<input type="text"/>	* E06.Numero de item precedente	<input type="text"/>

OBSERVACION DE OCE - ITEM

D01.Numero de secuencia	G02.Codigo de observacion de oce	G03.Observaciones de oce

* D01.Numero de secuencia	<input type="text"/>	* G02.Codigo de observacion de oce	--Seleccion--
* G03.Observaciones de oce	<input type="text"/>		

ANEXO 8

COMUN ITEM DOCUMENTOS

DOCUMENTO DE ACOMPAÑAMIENTO

Resultado : 0

No	F02.Numero de item	F03.Tipo de documento de acompañamiento	F04.Numero de documento de acompañamiento

* F04.Numero de documento de acompañamiento	<input type="text"/>	* F03.Tipo de documento de acompañamiento	--Seleccion--
* F07.Nombre de entidad emisora del documento de acompañamiento	<input type="text"/>	F08.Pais emisor de documento de acompañamiento	--Seleccion--
* F05.Fecha de emision de documento de acompañamiento	28/09/2012 <input type="button" value="Calendario"/>	* F06.Fecha de fin de vigencia de documento de acompañamiento	28/09/2012 <input type="button" value="Calendario"/>
F02.Numero de item	--Seleccion--	F09.Descripcion adicional	<input type="text"/>
F10.Cantidad de carga	0	F11.Unidad de medida mercancia	--Seleccion--
F12.Posicion	<input type="text"/>	<input type="button" value="Subir archivo"/> <input type="button" value="Borrar Archivo"/>	
Documento adjunto	<input type="text"/>		

OCE 01000015 | Buzon Electronico | SENA | Guia del uso

MIGIAM DOLORES PAGUAY TANDAZO

Trámites Operativos
Servicios Informativos
Soporte al Cliente
Ventanilla Única

Menu izquierdo Trámites Operativos > 1.3 Integración de estados del trámite Mi menu 1 2 3 4 5 6

Integración de estados del trámite

Tipo de Operación	--Todo--	Estado	--Todo--
Título de documento	--Todo--	Periodo	Hoy 28/09/2012 28/09/2012
Numero de entrega	DESPECHO DE IMPORTACION	<input type="button" value="Consultar"/>	
Codigo de OCE	DESPECHO DE EXPORTACION		
Busqueda en resultados	IMPORTACION DE CARGA		
	EXPORTACION DE CARGA		
	TERRESTRE CARGA		

Resultado : 0

No	Nombre del Documento	Numero de entrega	Fecha-hora de entrega	Estado de Transmision	Estado del Documento

Búsqueda en resultados Tipo de Operación

Resultado : 16

No	Nombre del Documento	Número de entrega	Fecha-hora de entrega	Estado de Transmisión	Estado del Documento
1	DECLARACION DE EXPORTAC	01902666201200003838P	31/Ago/2012 09:44:33	ENVIO	DECLARACIÓN DE EXP

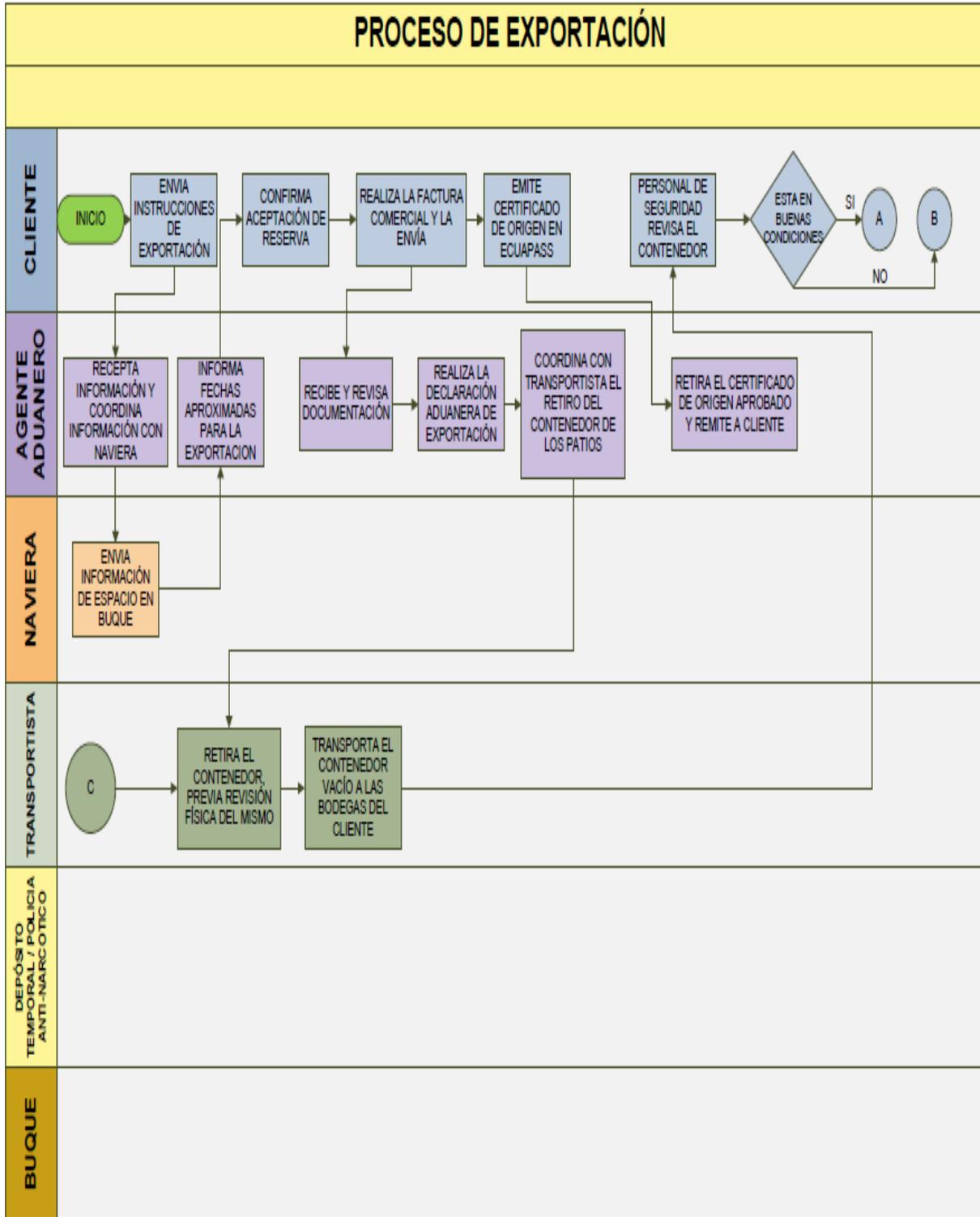
Notificación de recepción

Tipo de código	NOTIFICACION DE ACEPTADO	Fecha de emisión	01/09/2012 16:00:00
Código de tipo de declaración	DECLARACION DE EXPORTACION		
Código de declaración	01002666201200000371P	Vez	<input type="text"/>
Numero de Notificación	01920124091084508	Canal de aforo	<input type="text"/>
Nombre de departamento o empleado de contacto	<input type="text"/>		
Número referencial de pago	<input type="text"/>		

Número de contenedor

No	Número de contenedor

ANEXO 9



ANEXO 10

